

Le Chardon, magasin de producteurs percheros en agriculture biologique

Résumé : Premier magasin bio de producteurs du Perche, « Le Chardon » est une pique au système de distribution « classique ». Pour réduire les intermédiaires et faciliter l'accès des consommateurs aux produits bio et de terroir, un collectif de producteurs a choisi de mutualiser ses ventes en un espace unique, et la boutique ouvre ainsi ses portes en 2019, en plein centre-ville de Nogent-le-Rotrou.

AUTEUR(S)

Sarah Gilsoul

Co-fondatrice et Animatrice/responsable de communication

mdp.perche@gmail.com

Fiche rédigée par :
BUR Clara

PROGRAMME

Démarrage : septembre 2019

Lieu de réalisation : Nogent-le-Rotrou, PNR du Perche

Budget : N/C

Origine et spécificités du financement :
Taux de commissions sur les ventes ; -
Financement participatif ; -
Autofinancement (apports associatifs par les membres) ; - Subventions: FDVA (État) et

Agriculture biologique

ORGANISME(S)

Le Chardon

1 Place St Pol, 28400
Nogent-le-Rotrou

28400 Nogent-le-Rotrou

Salariés : 2

Bénévoles : N/C

Adhérents : 22



COMITE DE LECTURE

Date de lecture de la fiche : lundi 30 mars 2020 00:00

Appréciation(s) du comité : *Source d'inspiration !*

Solution(s) : *Agriculture et alimentation, Coordination des actions*

Opérateur(s) : Coopérative

Pays : France, Centre-Val de Loire, Eure et Loir

Bénéficiaires : Universel, Agriculteurs

Envergure du programme : Locale

Domaine(s) : Environnement, Coopération, Alimentation, Agriculture

CARACTERISATION - Fiche IARD :

Type d'acteur: *Producteurs: Coopératives*

Type d'action: *Distribution / Commercialisation: Vente en circuit-court*

Type d'objectif(s): ***Sociaux:** Amélioration de la santé par une alimentation saine, Création et renforcement du lien social / **Environnementaux:** Décarbonisation des chaînes agricoles et alimentaires / **Culturels:** Valorisation du patrimoine technique (savoir-faire) / **Sociaux:** Recherche d'une plus grande équité dans les relations / **Environnementaux:** Dépollution des modes de production agricole / **Développement local:** Synergie entre les acteurs du territoire, Structuration ou maintien de filières locales / **Pédagogiques:** Sensibilisation des consommateurs à des pratiques responsables*

Fiche collectée dans le cadre du programme RESOLIS « Alimentation Responsable et Durable à l'international » (PNR)

Copyright: Licence Creative Commons Attribution 3.0 (<http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>)

Pour citer un texte publié par RESOLIS : Gilsoul, « Le Chardon, magasin de producteurs percheros en agriculture biologique », **Journal RESOLIS** (2020)

ORIGINES ET CONTEXTE DU PROGRAMME

Un collectif de 14 producteurs percheros en Agriculture biologique partageant une vision de l'agriculture plaçant l'humain et l'environnement au cœur des priorités décident de mutualiser leurs ventes afin de réduire les intermédiaires et de permettre aux consommateurs d'avoir accès aux produits bio du terroir dans un lieu unique et accessible. Les producteurs ont été accompagnés pendant 8 mois par le réseau InPACT Centre pour structurer le projet : définition des valeurs, formation avec un juriste pour choisir le statut, règlement intérieur. Une campagne de financement participatif a permis de récolter 24 500€ pour équiper le magasin : éclairage, matériel informatique, vitrines réfrigérées, étagères, etc. «Le Chardon», premier magasin bio de producteurs du Perche voit ainsi le jour en 2019 dans le centre-ville de Nogent-le-Rotrou.



OBJECTIFS DU PROGRAMME

Offrir un débouché viable aux producteurs sans intermédiaire par la « vente directe coopérative » : elle garantit la liberté d'approvisionnement et de fixation du prix par le producteur qui reste propriétaire des produits jusqu'à leur vente ;

- Etablir une activité qui s'intègre dans des valeurs communes : une aventure humaine collective, fait d'équité et de solidarité entre les producteurs ;
- Sensibiliser les consommateurs aux enjeux environnementaux et de l'Agriculture biologique ;
- Créer du lien avec les habitants: promouvoir une alimentation saine et accessible au plus grand nombre, être transparent sur les pratiques agricoles et la fixation des prix, fixer le prix le plus juste pour les consommateurs et les producteurs.

ACTIONS MISES EN OEUVRE

Dans son fonctionnement :

Le magasin prend une commission pour couvrir ses charges. Le taux de commission varie en fonction du statut du producteur : entre associé-gérants chargés de la gouvernance (10%), les associés-non gérants (20%) ou enfin les producteurs déposants (30%). En contrepartie, les gérants effectuent plus de temps de permanence ;

Tous les bénéfices réalisés sont redistribués aux producteurs ;

Pour compenser le taux de commission, la plupart des associés-gérants opèrent une remise de 5% pour ne vendre ainsi les produits que 5% plus chers que sur les marchés (par rapport à la commission de 10%)

Les permanences à la boutique sont réalisées par les producteurs : un jour par mois pour les associés.

Le magasin ouvre le mardi et mercredi de 14h30 à 19h, vendredi à 9h-13h et 14h30-19h et samedi de 9h à 18h30 ;

RESULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS, DES ACTIONS MISES EN OEUVRE

Constitution d'un noyau de consommateurs réguliers : 80% reviennent régulièrement, dont certains ne visitaient auparavant pas les producteurs lors des marchés ;

Toutes les familles de produits sont représentées : légumes, produits laitiers, viandes, pain paysan, œufs, plantes aromatiques, artisanat local, etc. ;

Certains producteurs qui livraient dans différents lieux ont remplacé ces débouchés par le magasin et ainsi réduit le temps passé en livraison, le temps

Une trentaine de producteurs et artisans impliqués ;

Chiffre d'affaires stable depuis le début de l'activité (4 mois): autour des 40 000€ mensuels

ORIGINALITE DU PROGRAMME

L'organisation en « commissions », avec un producteur-gérant référant pour chacune d'entre elles : Ressources humaines, bricolage, finance, etc.

PARTENARIAT(S) DEVELOPPE(S) DANS LE CADRE DU PROGRAMME

Adear28, via le réseau d'associations local InPACT Centre.

RETOUR D'EXPERIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés durant la mise en oeuvre du programme :

Faire cohabiter au sein d'un même étal des produits pour lesquels les producteurs peuvent avoir des stratégies différentes (ex : partage de l'espace sur le linéaire) ;

Avant la mise en place des commissions, difficultés pour la gestion des Ressources Humaines (rédaction des fiches de poste, gestion du nouveau salarié...).

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

Embauche de deux salariés (25h/semaine) pour assurer la tenue de la caisse lors des permanences. Un salarié gère en plus les activités administratives, la comptabilité et la maintenance de la caisse. L'autre salarié est responsable de la communication et de l'animation du magasin (partenariats, communication externe, etc.) ;

Un nombre de deux producteurs maximum par famille de produits a été fixé afin de limiter le nombre d'adhérents, des demandes d'autres producteurs ayant été reçues depuis le lancement.

Améliorations futures possibles :

Rendre le prix des produits abordables pour le plus grand nombre : vente de légumes abimés à prix réduit, vente de produits d'épicerie en vrac, consigne des bouteilles de bière ;

Nouer un partenariat avec le tissu associatif de Nogent-le-Rotrou pour faire connaître et rendre accessibles les produits à des personnes aux moyens financiers restreints ;

Développer la communication auprès des consommateurs, avec pédagogie : affichages en magasin et distribution de flyers (construction du prix d'un produit, pratiques d'agriculture bio...).

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou transposition du programme :

Collectif soudé autour de valeurs et d'une éthique communes ;

Règlement écrit le plus exhaustif possible, auquel il faut se tenir ;

Producteurs respectent l'approvisionnement des produits pour lesquels ils se sont engagés ;

Les permanences en magasin sont exigeantes en temps (1 jour par mois), il faut être motivé ;

Bien connaître la réglementation : 70% du chiffre d'affaires doit être réalisé par les associés-gérants.