

Point de vente collectif « Au plus pré »

« Moins loin, plus frais, produit par nous mêmes, vendu par nous-mêmes »

Février 2005 : un groupe informel de maraîchers bio passait des commandes ensemble et s'interrogeait sur la possibilité de se regrouper pour vendre leurs productions en commun. Les objectifs pour ces producteurs étaient de vendre en direct (se rapprocher des consommateurs) et, ensemble, de capter de la valeur ajoutée et ainsi conforter leurs exploitations agricoles. Le groupe a cherché d'autres producteurs, bio et/ou locaux pour agrandir le panel de production.

Avril 2005 : un partenariat est mis en place avec l'association Agribiodrôme, pour la mise à disposition d'un animateur chargé d'animer les réflexions et accompagner le projet. Un local municipal se libère dans le village de La Laupie (à 10 km de Montélimar - Drôme) avec un loyer très bas (650€/trimestre pour 100m²).

Décembre 2005 : ouverture du magasin « Au plus pré ».

Résultats :

- Création d'une SARL à 13 associés (avec 3 cogérants) et 17 aujourd'hui.
- Progression du chiffre d'affaire année 1 : 60%, puis 35% en année 2, puis 10% par an les années suivantes.
- Chiffre d'affaire 2011 : 650 000 €.
- Embauche d'une salariée 30h/semaine au bout d'un an,
- Embauche d'un deuxième salarié 10h/semaine au bout de trois ans

Points d'intérêts :

- Premier magasin de producteur du secteur, voir du département. Certains producteurs écoulent toute leur production par le magasin.
- Les bons résultats dès le début ont permis de ne pas recourir à l'emprunt. Le simple fait que les producteurs se paient à la fin du mois permet une trésorerie suffisante pour les frais de fonctionnement (avec 10% de commissions sur les ventes, et 25% de commission pour les dépôts-vendeurs).
- Création d'emplois.
- Jusqu'à l'ouverture du magasin « Au plus pré », le local municipal a vu défiler de nombreuses supérettes qui n'avaient jamais réussi à fonctionner dans la durée (proximité de Montélimar ?).

Enseignements :

- Une co-gestion avec l'ensemble des associés producteurs peut être parfois difficile, la réussite demande une très bonne communication et entente.
- Créer une ambiance, des prix accessibles et des produits de qualité, bio et locaux, font que le magasin fonctionne bien.
- Il faut trouver l'équilibre entre un approvisionnement aussi régulier que possible de la part des producteurs et une demande de la clientèle qu'il faut informer/éduquer.

Forum 1 Agriculture

**Vendre collectivement,
ça marche**

Mots clés :

Circuits courts
Collectif
Valeur ajoutée

Territoire concerné :

Pays de Marsanne, dans la
Drôme

Coût du projet :

6 500 € de mise de fonds de
départ (autofinancement 500 €
par associé)
Auto construction et auto
aménagement
Acquisition de matériels et
équipements au fur à mesure
de la vie du magasin

Financement obtenu :

aucun

Pour en savoir plus, contactez :

Laure Charroin - cogérante de la SARL « Au plus pré » - 04 75 00 43 37

Jérôme Noyer - cogérant de la SARL « Au plus pré » - 04 75 53 82 80

Rédacteur de la fiche :

Laure Charroin

Dernière mise à jour :

4 octobre 2012

*Fiche
d'expérience*

2012
Innov' rural

Pour un rural compétitif