



13/11/2024 – Toulouse et Cugnaux

# RENCONTRE STRUCTURER UN GROUPEMENT DE VENTE : LE CAS DES MAGASINS DE PRODUCTEURS

Intervenantes: Florence GOUAZE (Le Recantou), Valérie MILHORAT (Cultures Paysannes) | 10 participant.e.s | Animatrice : Eléonore MAHEE,

## 1. RETOUR D'EXPÉRIENCES Le recantou (Toulouse, 31)

### 1.1. PRÉSENTATION



- **Adresse et horaires d'ouverture** : 42 rue des 7 Troubadours, Toulouse. 10h30-13h30 et 15h-19h tous les jours sauf le dimanche.
- **Année d'ouverture** : 2011
- **Historique** : en 2011, à l'initiative de l'association écolo l'APRES (promotion de la culture et de l'agriculture pour relocaliser l'alimentation en ville) qui a proposé à 5 producteurs de leur réseau puis d'autres producteurs ont été cooptés. Montage de projet par une stagiaire de l'asso APRES en master2 en ESS (financé en partie par l'ADEAR82).
- **Statut juridique** : SICA SARL : Choix d'une SICA car financièrement agricole (51% des parts détenues par agriculteurs, 49% restants par l'association APRES et la librairie indépendante FLOUI), et de SARL pour limiter la responsabilité. Prise en charge par l'association APRES.
- **Nombre et profils des producteurs et artisans** : ~20 à proximité (périmètre max : Occitanie). Respect de la Charte d'Agriculture Paysanne. Bio et non Bio
- **Rayon de provenance des produits** : au plus proche de Toulouse, au max en Occitanie
- **Types de produits** : viande, produits laitiers, fruits et légumes, pains, bières, vins, légumineuses, épicerie fine, cosmétiques, livres, ...
- **Activités** : vente de produits alimentaires et non alimentaires de producteurs et artisans et organisation de soirées thématiques de l'association APRES

- **Fonctionnement :**
  - o **Dépôt vente par les sociétaires** donc gestion des stocks gérés par les producteurs
  - o 1 Référent produit et 1 à plusieurs producteurs par produit
  - o **Achat revente à une plateforme**, le GIE Saveurs du Quercy mais très limité.. Les produits des sociétaires sont prioritaires. Règles à suivre par les salariés (ex : Bretagne interdit)
  - o **2 co gérants**
  - o **2 salariés à mi temps** pour la vente et la gestion de l'achat revente. Avant contribution des sociétaires avec un temps proportionnel au CA.
- **Processus d'entrée des producteurs :**
  - o Doivent respecter la Charte de l'agriculture paysanne (bio et non et visite en amont
  - o Statut de « stagiaire » pendant 2 ans avant de devenir sociétaire. souvent par cooptation (responsabilité, a dû visiter, ...)
  - o Max 1000€ de parts sociales
- **Processus de sortie des producteurs**
  - o 3 ans pour rembourser les parts sociales
  - o Modification des statuts
- **Gouvernance**
  - o 2 réunions collectives /an (avant : 1/trimestre)
  - o 2 co-gérants (rémunération par indemnité kilométrique)
  - o Souhait de revenir à un fonctionnement plus horizontal
- **Modèle économique :**
  - o Chiffre d'affaires : 600k€ de CA mais potentiel notamment en frais. Légumes = 3000€ max/mois, vins : 800€/mois
  - o Résultat : à peine à l'équilibre actuellement, -5k€/an
  - o Commissions prélevées par le magasin : 27 à 32 % du chiffre de vente. 2% de moins pour ceux qui sont en frais. A laquelle s'ajoute la TVA.
  - o Panier moyen : 14-15€ (en baisse)
  - o Détermination des prix : par les producteurs, mais droit de regard des co-gérants.
  - o Nombre de clients et variabilité dans l'année : beaucoup du quartier. Plus nombreux le vendredi.
  - o Subventions / sources de financements :
    - Emprunt bancaire par la SICA
      - Financement BGE
      - Emprunt Institut Economie Solidaire (IES)
  - o Charges : Loyer, charges local, Aménagement, équipements, salariat

*Rencontre « Structurer un groupement de vente : le cas des magasins de producteurs » – Bio Ariège-Garonne – 13/11/2024*  
 Action financée par :

- **Membre de réseaux** : Directfermiers31



*Rencontre « Structurer un groupement de vente : le cas des magasins de producteurs » – Bio Ariège-Garonne – 13/11/2024*  
Action financée par :

## 1.2. RETOURS D'EXPERIENCE

- **Avantages**
  - o Localisation géographique au centre-ville de Toulouse: potentiel de vente
  - o Une expérience collective, humaine et intellectuelle enrichissante
- **Inconvénients / limites**
  - o Fermes éloignées géographiquement (30min) → arrêt des permanences et embauche de salariés
  - o Difficulté de trouver des producteurs qui fonctionnent collectivement
  - o Changement de statuts onéreux 1400€
- **Evolutions à venir**: Changement de co-gestion après 10 ans fin 2024 (grande charge mentale) de 2 co-gérants à 4 co-gérants. Changements prévus : repasser à plus d'horizontalité, plus communiquer sur tout ce qui a été fait, comment et pourquoi. Accompagnement par l'ATAG financé par le DLA (Dispositif Local d'Accompagnement) à hauteur de 4 000 €
- **Conseils pour un groupe en création**
  - o Rédiger sa charte dès le début
  - o Beaucoup travailler la communication interne (se faire accompagner par l'ATAG par exemple au début)
  - o Avoir une personne dédiée au montage du projet (a minima un stagiaire)
  - o Etre présent auprès des salariés et bien les former pour qu'ils mettent vraiment en valeur les produits des producteurs
  - o Avoir œufs, légumes frais et pains car ce sont des produits d'appel.
  - o S'engager, en tant que producteur à trouver d'autres débouchés pour ses invendus.
  - o Réapprovisionner régulièrement pour que le prix soit justifié.
  - o Avoir une offre diversifiée et complète pour augmenter les ventes
  - o Ne pas avoir peur de la concurrence.

## 1.3. ANNEXE - LISTE BILAN DES CHARGES (AUTRES ACHATS ET CHARGES EXTERNES) DU RECANTOU

*Vous souhaitez votre magasin de producteur ? Cette liste pourrait vous aider.*

- Fournitures électricité
- Fournitures eau
- Emballages
- Achats de petit équipement
- Achats fournitures administratives
- Locations immobilières
- Locations de matériel technique
- Charges locatives & copropriété
- Entretien et réparations

*Rencontre « Structurer un groupement de vente : le cas des magasins de producteurs » – Bio Ariège-Garonne – 13/11/2024  
Action financée par :*

- Entretien du matériel technique
- MAINTENANCE
- GAN aHonoraires service juridique
- Honoraires service social
- Honoraires Avocat
- Divers (pourboires, dons courants)
- Transports sur achats
- Réceptions
- Frais postaux
- Frais de télécommunication
- Prestations de services bancaires
- Commissions CB
- Commissions TR
- Impôts, taxes et versements assimilés
- Salaires et traitements
- Gratifications
- Salaires appointements
- Congés payés
- Prime de transport
- Indemnité de rupture conventionnelle
- Charges sociales
- Cotisations MSA sécurité sociale chômage
- Cotisations retraite
- Cotisations mutuelle
- Cotisations autres organismes. Socx
- Médecine du travail
- Formation continue (organisme)
- CVAE-CFE

*Rencontre « Structurer un groupement de vente : le cas des magasins de producteurs » – Bio Ariège-Garonne – 13/11/2024*  
 Action financée par :

## 2. RETOUR D'EXPIÉRIENCES CULTURES PAYSANNES (CUGNAUX, 31)

*Préambule : Cultures Paysannes n'est en réalité par un magasin de producteurs, où les producteurs sont sociétaires. C'est une SARL qui appartient à 3 associés dont 2 sont également producteurs.*

### 2.1. PRÉSENTATION



- **Adresse et horaires d'ouverture** : 9 Pl. Alfred Sauvy, 31270 Cugnaux (périurbain de Toulouse). Ouvert 5 jours/semaine (avant 6) : du mardi au jeudi : 9h-13h et 15h30 à 19h, vendredi 9h-19h, Samedi : 9h-18h.

- **Historique** : Projet collectif porté par Hervé et Viviane, un couple de maraîchers, Jean-Luc éleveur de porcs et Valérie. Rencontre d'autres collectifs en cours de réflexion et magasins de producteurs existants (Ferme Attitude, Grenade) : au regard du retour d'expérience sur la difficulté à prendre des décisions en

grand groupe, il a été décidé de créer une SARL à 3 entités (Hervé et Viviane, Jean-Luc, Valérie).

- **Statut juridique** : SARL. 1/3 des parts/entité + gérance par Valérie Millhorat.
- **Nombre de producteurs – artisans** : 500 en direct ou via Produit sur son 31
- **Fonctionnement** :
  - o **surtout achat revente + 2 producteurs en dépôt vente**. Pas de contractualisation (ont tenté mais finalement arrêté). Délais de facturation imposé dans la convention.
  - o **5 Salariés** : 2 en vente + 2 au rayon boucherie + 1 cuisinière
  - o **1 gérante associée + 2 autres associés**
  - o Les **autres producteurs apporteurs** ne sont **pas associés**
- **Critères d'achat** :
  - o Local : 100 km autour, le plus local possible, sauf si ne se produit pas sur le territoire (ils ont participé à créer la filière EthicMiam pour les agrumes)
  - o Bio ou non bio mais le « plus propre possible »
- **Types de produits : alimentaire** : viande (rayon boucherie, frais à la découpe, transfo sur place), poissons, produits laitiers, fruits et légumes, pains, bières, vins, légumineuses, épicerie fine

*Rencontre « Structurer un groupement de vente : le cas des magasins de producteurs » – Bio Ariège-Garonne – 13/11/2024  
Action financée par :*

- Recherche de producteurs: au départ proactivité + réseau des associés. Aujourd'hui : recherche et sont contactés depuis quelques années.
- **Modèle économique**
  - o Chiffre d'affaires 2024 : 1.2M€
  - o Commissions prélevées par le magasin :30% net en moyenne pour payer le fonctionnement
  - o Détermination des prix: prix fixé par les producteurs (pas encore d'harmonisation des prix).
  - o Sources de financement
    - Emprunt notamment pour le loyer
    - Pas de subventions
  - o Investissement : dans une cuisine il y a 6 ans pour transformer et valoriser les potentielles pertes
  - o Forte concurrence à proximité: Fresh, Lidl, Intermarché, Carrefour, ...
  - o Rentabilité : non au bilan 2023 car de nombreux changements de personnel. Petit bénéfic les 10 premières années et 3 ans déficit.
  - o Livraison : frais de livraison indiqués par les producteurs et impact sur les prix de vente



*Rencontre « Structurer un groupement de vente : le cas des magasins de producteurs » – Bio Ariège-Garonne – 13/11/2024*  
 Action financée par :



## 2.2. RETOURS D'EXPERIENCE

- **Difficultés rencontrées**
  - o 2 premières années compliquées pour trouver la clientèle : manque de moyens mis en communication, les clients se sont gagnés un à un mais sont restés très fidèles.
  - o COVID
- **Conseils pour un groupe en création**
  - o Le faire plus pour l'aventure humaine que pour l'argent !
  - o mais attention à bien choisir ses recettes pour rentrer dans le modèle économique et attention contraintes sanitaires. Salaire cuisinière couvert. + attractivité.
  - o Bien réfléchir avant au modèle économique (identifier les subventions, réaliser une étude de marché, ...) et ne pas hésiter à se faire accompagner au niveau comptable
  - o Mettre l'argent dans la communication et ne pas forcément chercher à avoir les dépenses minimales (occasion, emprunt minimum, ...).
  - o Salarier le boucher pour augmenter son implication
  - o Se faire accompagner
  - o Avoir une gamme complète et diversifiée et proposer différents produits à des prix différents pour un même type de produits afin de fidéliser sa clientèle
  - o Passer du temps au début sur les statuts, le règlement intérieur, la charte (origine, type de fournisseurs, ...), le fonctionnement

*Rencontre « Structurer un groupement de vente : le cas des magasins de producteurs » – Bio Ariège-Garonne – 13/11/2024*  
Action financée par :

### 3. POUR ALLER PLUS LOIN

#### 3.1. D'AUTRES MAGASINS DE PRODUCTEURS en 09/31 (non EXHAUSTIF)

- Ariège :
  - o **L'Estafignous**, Le Fossat : créé en 2024
  - o **La Récolte**, Saint Girons : créé en 2024
  - o **L'échoppe des paysans et artisans du Séronais**, Castelnaud Durban : depuis 25 ans.
  - o **La Maison des Maraichers**, Verniolles : créé par GAEC des Forgues en 2024 pour vendre leurs légumes + achat revente à d'autres producteurs
- Haute-Garonne :
  - o **Ferme Attitude**, Toulouse : magasin de producteurs, à l'initiative de producteurs et de la CA31, bio/non bio, système de gérance (pas de vente par les producteurs)
  - o **Ferme des Violettes**, l'Union
  - o **A travers champs**, Berberaud
  - o **Minjat**, Colomiers : magasin de producteurs + boutique en ligne à l'initiative de producteurs. 350 producteurs dont 20 fermes associés, bio/non bio. Travail en lien étroit avec les agriculteurs du territoire mais ce ne sont pas les agriculteurs directement qui portent le projet.
  - o **Côté Ferme**, Tournefeuille : ex-magasin de producteur porté par 2 associés (un maraicher et un éleveur de poulets) avec complément en achat revente. Post COVID un des 2 associés est parti. Maintenant système de gérance.

#### 3.2. BIBLIOGRAPHIE

- **Acteurs :**
  - o **Association TRAME** : [plaquette](#) → proposent de nombreuses formations et accompagnement (déjà 110 magasins accompagné ou formés, 46 accompagnements à la création, 40 appui à la révision de la stratégie collective)
  - o **FEMAP** (fédération des magasins de producteurs en vente directe)
  - o **Réseau Boutiques paysannes** (pas encore très développé dans l'Ouest de l'Occitanie)
  - o Terres d'Envies
  - o **ATAG** (Association Tarnaise pour le Développement de l'Agriculture de Groupe): accompagne les groupes dans le monde agricole, notamment sur les sujets relationnel et gouvernance. <https://atag81.fr/>
  - o **Service de remplacement**
  - o **Chambre Agriculture 31**: Offre d'accompagnement via la structure et marque Ferme and Co <https://fermesandco.fr/>

*Rencontre « Structurer un groupement de vente : le cas des magasins de producteurs » – Bio Ariège-Garonne – 13/11/2024*  
Action financée par :

- **Les autres acteurs du développement agricole (Bio Ariège-Garonne, CIVAM 31...)** peuvent également vous accompagner.
- Ressources :
  - **Nombreuses fiches outils et guides du projet MAG PRO** dont Guide : Magasins de producteurs, principales caractéristiques et repères technico économiques., fiches outils sur les sujets Juridique, Gouvernance, RH, fiches sur l'approvisionnement du rayon fruits et légumes, fiche mesure de l'impact économique.
  - **Etude INRAE/TRAME de l'impact économique des magasins de producteurs en Lubéron, février 2024.** PDF + vidéo → *conclusion : Les calculs réalisés montrent clairement que les magasins de producteurs contribuent de manière significative au maintien de la richesse dans leur territoire, en soutenant particulièrement les petites et moyennes entreprises auprès desquelles les producteurs de ces magasins réalisent la majeure partie de leurs dépenses. Acheter dans ces magasins de producteurs est bien plus qu'un acte d'achat : c'est un moyen concret de soutenir les producteurs agricoles et les entreprises locales*
  - **Page 26 du Guide Gagner en rentabilité et simplifier son quotidien en maraichage biologique : Recueil d'initiatives en Occitanie, 2024** : 3 exemples de magasins de producteurs en Occitanie, avantages et inconvénients des magasins de producteurs, clés de réussite.

*Rencontre « Structurer un groupement de vente : le cas des magasins de producteurs » – Bio Ariège-Garonne – 13/11/2024*  
 Action financée par :