

● Comment dix producteurs se sont lancés



Jean-Marc Rivollier
à Duerne (69)
produit des légumes
et des fruits rouges.

Son objectif :
● continuer la vente directe
● valoriser ses produits

Nicolas Joainin
à Ecotay-l'Olme (42)
transforme une partie
de ses porcs fermiers,
et fait les marchés

Son objectif :
● diversifier son offre
● arrêter les marchés

**Huit producteurs
fermiers locaux**
de viande, fromage,
fruits et légumes...

Leurs objectifs :
● vendre plus
de volume
● se libérer
du temps
● s'entraider

1 Évaluer le potentiel commercial du magasin

Créer un point de vente collectif dans le centre-ville de Veauche (42), zone urbanisée à 15 km de Saint-Étienne (42).

► Critères pris en compte

● Nombre de ménages vivant à Veauche et dans un rayon de 12 minutes en voiture	Environ 15 300 ménages
● Ménages captés par le magasin selon leur distance du magasin	Au démarrage: entre 0,5 % et 10 %
● Dépense alimentaire des ménages de la zone	Environ 5 100 €/ménage/an
● Part des fruits et légumes, viande, produits laitiers, etc. dans la dépense alimentaire	F. et lég. : 10%, viande 15 %, etc.
● Gamme proposée en magasin, par rapport à la gamme des grandes surfaces	Viande 50 %, F. et lég. : 60 %, etc.
● Horaires d'ouverture du magasin	4 jours sur 7

► Hypothèse

● **Entre 240 000 € et 300 000 € de CA (HT) au démarrage**, réparti par familles de produits (*) : Charcuterie 20 %, volailles + lapin 14 %, fruits 12 %, légumes 13 %, viande bovine + ovine 9 %, veau de lait 3 %, produits laitiers 5 %, fromages de vache + chèvre 10 %.

(*) D'après les habitudes d'achat observées dans les autres points de vente collectifs et la gamme proposée en magasin.

Étude réalisée par Juliette Cahen-Bransolle, conseillère à la chambre d'agriculture du Rhône

**240 000 €
à 300 000 €
de CA**

2 Prévoir les charges du magasin sur 5 ans

● Financement de 113 000 € par emprunts sur 12 ans : aménagement du local avec installation de frigos : 75 000 € fonds de commerce, mise en société, matériel : 38 000 €	13 000 € d'annuités
● Location du local	19 000 € / an
● Frais de fonctionnement	23 000 € / an

55 000 €/an

Étude réalisée par un centre de gestion

**Côût des deux études
1 900 €**

3 Prélever sur les ventes pour couvrir les charges

► A partir de quel volume de ventes ?

- 55 000 € / **20 %** = **275 000 €** de CA (HT)
- 55 000 € / **10 %** = **550 000 €** de CA (HT)

► A partir de quel taux de prélèvement ?

- Si le CA est de 240 000 € (hypothèse basse):
55 000 / 240 000 = **23 %**
- Si le CA est de 300 000 € (hypothèse haute):
55 000 / 300 000 = **18 %**

Le groupe décide de se lancer en se basant sur l'hypothèse de 275 000 € de CA (HT) et prélève 20 %

Janvier 2007 : création d'une SARL avec 10 exploitations associées (chaque exploitation détient une part sociale) et 3 producteurs cogérants. **Avril 2007** : ouverture du magasin l'Escale Paysanne