

# ● 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

Étude réalisée par un centre de gestion

**55 000 €/an**

**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