

## Témoignage

**Bertrand Vivier,**  
**polyculteur-éleveur et gérant du point de vente collectif Au goût Fermier,**  
**Le Poinçonnet**



« Le projet a débuté fin 2007 et regroupait quatre agriculteurs qui se connaissaient de par les marchés où ils se côtoyaient régulièrement. La volonté de travailler sans intermédiaire était prépondérante au sein du groupe. La commune du Poinçonnet souhaitait également voir se mettre en place un tel point de vente.

A titre personnel, je souhaitais aussi vendre mes produits moins cher au point de vente qu'ils ne le sont en GMS, bien que cela ne soit pas toujours facile en raison des charges liées à la main d'œuvre salariée.

Le magasin a vu le jour rapidement, le 1er avril 2008, dans un local des HLM qui s'était libéré et qui n'avait pas trouvé repreneur. La situation était idéale, car sans concurrence de bouchers à proximité.

Le groupe est constitué de quatre fermes et six gérants (en comptant les associés des GAEC). Nous avons créé une SARL, et non une coopérative ou un GIE, car nous souhaitions que la vente puisse être assurée par un salarié. Nous nous réunissons tous les mois. La gamme de produits se compose des productions des fermes initiales (volaille, fromage, porc, pomme de terre), complétée par une quinzaine de producteurs partenaires « apporteurs » (mouton, lapin, veau, beurre, miel, vin...). En aucun cas, il n'y a d'achat revente. Pour accepter de nouveaux producteurs « apporteurs », nous sommes vigilants vis-à-vis de la qualité des produits, ainsi que de la concurrence entre mêmes types de produits.

»

FICHE  
MODALITÉ

N°3

Le magasin est ouvert du mardi au dimanche matin, de 9h à 19h avec une fermeture à midi. L'ouverture le dimanche est liée à la présence du marché en ville. Les meilleurs mois sont août et décembre, il n'y a pas d'effet de creux en période estivale comme ce serait le cas en centre-ville (Le Poinçonnet est situé en bordure de Châteauroux).

La surface totale du magasin est de 120m<sup>2</sup>, dont 60m<sup>2</sup> pour la réception des produits, la chambre froide et la salle de découpe (ce qui s'avère insuffisant aujourd'hui), et 60m<sup>2</sup> d'espace de vente. En 2008 le chiffre d'affaire était de 720 000€, il est aujourd'hui de un millions d'euros : le projet a pris de l'ampleur.

Nous avons été orientés dans nos démarches administratives par la chambre des métiers. En termes de subventions, nous avons pu bénéficier de 15 000€ + 15 000€ de prêt à 0% de la Région, et 10 000€ de prêt à 0% d'Indre initiative.

La communication s'est appuyée essentiellement sur le bouche à oreille, qui a permis un démarrage progressif, et ainsi de pouvoir répondre à la demande. Nous n'avons jamais fait d'article ni de site internet. Tous les deux ans, nous organisons une journée de visite des quatre fermes partenaires du projet afin que nos clients puissent venir les découvrir.

Côté salariés, nous sommes passés de un boucher et une vendeuse en 2008, à quatre bouchers (plus un ou deux apprentis) et deux vendeuses. Ainsi, seuls deux gérants participent à la vente des produits certains dimanches.

Les atouts d'un tel projet sont multiples. Il permet notamment de stabiliser les prix de vente, et de façon indirecte d'engendrer d'autres débouchés : la GMS nous demande davantage de produits qu'auparavant, car le magasin nous a fait connaître.

A ceux qui aimeraient se lancer dans cette aventure, en premier lieu, il faut bien déterminer le temps que l'on a de disponible pour le magasin. Mieux vaut ne pas partir sur un groupe trop grand de producteurs, au risque que la prise de décisions devienne difficile. Avec le recul, je pense qu'un gérant extérieur qui s'occupe du magasin est nécessaire, pour les aspects administratifs, la gestion du personnel et la vie quotidienne du magasin. Finalement, créer quelque chose, ce n'est pas si dur ; par contre, durer dans le temps, c'est beaucoup plus difficile ».

