

3.500 agriculteurs réunis pour vendre

Une plate-forme multi-fonctions pour développer les circuits courts

Fiche expérience « les PEPITES du réseau des Chambres » n°xxx

CONVENTION
#CAPDEV'2025



Mots clés

circuits courts

valeur ajoutée

outil commercial

efficacité

Les acteurs

Chambre d'agriculture Gard : propriétaire
Magasin géré par une SAS d'agriculteurs
Salariés professionnels de la vente
Restaurateur professionnel
Financeurs : Département Gard, Région Occitanie

Axe du projet stratégique

Axe 2 : Créer plus de valeur dans les territoires

Rôle de la Chambre

CA30 a conçu le projet et géré le financement.
Elle est membre majoritaire de la SAS (magasin).
Elle facilite la plate-forme d'approvisionnement.

Contact

Jérôme PAPAIX
jerome.papaix@gard.chambagri.fr
Chambre d'agriculture du Gard

Contexte, historique, problématique

La totalité de l'investissement (4,9 M€) est porté par CA30 qui loue le magasin de vente (960 m²) à une société commerciale de type SAS (administrée par des agriculteurs), et à un restaurateur. Le projet s'autofinance par l'apport des loyers. Bâtiment en pierre de Vers (idem Pont du Gard)

Avec ce projet - porté depuis une dizaine d'années par l'ancien Président Dominique Granier et qui se développe aujourd'hui sous l'impulsion de la nouvelle Présidente Magali Saumade, CA30 souhaitait se doter d'un outil commercial sur l'agglomération de Nîmes pour l'ensemble des agriculteurs gardois.

Ouvert en juin 2019 et inauguré en juillet 2019 par l'ancien Ministre de l'agriculture Didier Guillaume.

Description, déroulement

Ce projet rassemble deux valeurs fondamentales : le local et le durable, autour du prix "juste" pour les agriculteurs et les acheteurs en privilégiant les produits locaux de saison. Avec ce projet, la Chambre d'agriculture construit un véritable outil économique pour les agriculteurs gardois. Il n'existait jusqu'à présent aucun lieu de vente qui réponde à la fois aux besoins des consommateurs (particuliers et professionnels) et aux contraintes des agriculteurs. Le concept répond aux attentes sociétales : du local, du durable, des produits de saison, du facile d'accès (parking), du convivial (espaces extérieurs paysagers), du moderne (drive), du professionnalisme (boucher professionnel).

Bilan, résultat et impact

CA30 a suivi de très près toutes les étapes du projet avec une analyse de la faisabilité technico-économique. Au départ, CA30 a réalisé un important lobbying auprès des deux financeurs : Département et Région. Puis elle a suivi de très près la conception et la construction du bâtiment (ex : visite du chantier toutes les semaines pendant 1 an). Pendant près de 2 ans, CA30 a quasiment fait du porte à porte auprès des principales structures agricoles pour qu'elles prennent des parts de capital dans la SAS pour que 1) un maximum de structures agricoles soient associées au projet 2) que toutes les exploitations agricoles qui le souhaitent puissent être associées à la SAS.

Après 1 an de fonctionnement, le chiffre d'affaire dépasse les prévisions. 2019 fut l'année de l'ouverture et de rodage. Malgré la crise, 2020 a permis de conforter le concept avec la mise en place de nouveaux services, notamment le drive pour les particuliers, la plate-forme pour les professionnels, l'ouverture du restaurant. 2021 devrait être l'année du développement avec des actions de promotion pour étendre la notoriété de l'outil. 4.500 références.

Impact positif pour l'image de CA30 avec un outil commercial efficace et accessible à tous les agriculteurs gardois.

Répliquabilité et transférabilité

- Sécuriser le financement avec auto-financement et aides publiques pour un projet ambitieux et réaliste.
- Répondre aux contraintes des producteurs (peu de temps disponible, optimisation des livraisons...).
- Proposer un prix juste car rémunérateur pour les producteurs et raisonnable pour les consommateurs, les prix de vente étant fixés par les agriculteurs eux-mêmes sous surveillance du conseil d'administration de la SAS.
- Volonté de faire appel à des professionnels (ex: restaurateur renommé, boucher professionnel...) 16 ETP à la SAS.
- Répondre aux attentes sociétales (local, drive...) avec une large gamme de produits diversifiés (fruits, légumes, céréales, viandes, fromages, vins...), de qualité (très nombreux SIQO) et attractive (nombreux produits bio).
- Créer une plate-forme logistique pour les professionnels (RHD) qui ont des besoins spécifiques (volume...).
- Réactivité et présence permanente de CA30

Modèle économique

L'investissement (4,9 M€) est porté en totalité par CA30 avec l'aide du Département du Gard (0,8 M€) et de la Région Occitanie (0,8 M€), en complément des fonds propres (1,3 M€) et de l'emprunt (2 M€)

Ce projet a bénéficié d'un co-financement issu du CasDAR. Préciser : type de co-financement - 50 caractères

Facteurs de réussite et indicateurs

#1 Projet collectif

Structures agricoles et acteurs locaux associés

#2 Projet agricole

Projet initié et porté par le monde agricole pour un prix rémunérateur pour les producteurs.

#1 Nombre agriculteurs concernés

3.500 agriculteurs

#2 Evolution du chiffre d'affaire

CA de 2,5 M€ après 8 mois d'activité

Pour aller plus loin

www.lemasdesagriculteurs.fr