

les



**Défis**  
**Ruraux**

# PROJETS COLLECTIFS DE PRODUCTEURS

## Vente, transformation, coopération...

Au départ de tout projet de diversification, il y a un questionnement : Comment bien valoriser mon produit ? Comment mieux maîtriser chaque étape de mon produit ? Cela peut être une solution de vendre et/ou transformer soi-même son produit, d'autant que les consommateurs semblent être en demande. Mais il s'agira bien souvent de créer une nouvelle activité sur la ferme demandant de nouvelles compétences bien spécifiques. S'engage alors un cheminement pour passer de l'idée au projet.

C'est l'occasion de participer à des réunions, des formations thématiques. On rencontre d'autres producteurs, on partage son projet, on en découvre d'autres très proches...

C'est alors que peut émerger l'idée de réaliser son projet à plusieurs pour lui donner une nouvelle dimension et partager les difficultés.

**Découvrez comment des producteurs accompagnés par les Défis Ruraux ont réalisé leur projet individuel dans un cadre collectif.**

Les étapes

Des exemples concrets...

Atouts / contraintes



# Les étapes

## La formalisation du groupe

Il s'agit de définir :

- si les producteurs partagent les mêmes intérêts
- s'ils ont une vision similaire du projet
- le cadre du projet,
- ce qu'ils y feront,
- et surtout comment ils le feront.

C'est à partir de cette étape que le collectif a besoin d'être accompagné par une personne neutre, extérieure, afin d'**aider à structurer la réflexion**, faire en sorte que **chaque membre s'implique, s'exprime, trouve sa place, partage sa vision...** Il faut évoquer les questions plus sensibles, mettre en lumière les problèmes qui peuvent se poser. Il ne faut pas sous-estimer le temps à y consacrer, c'est une étape indispensable pour créer une entreprise stable dans le temps.



### Les questions à se poser

- la gouvernance
- les objectifs de chacun
- l'obligation de se rendre disponible : partage des tâches, des permanences...
- les capacités de financement
- les modalités d'entrée et de sortie du collectif

## La définition du projet

Il s'agit de définir toutes les composantes techniques du projet, de se répartir les missions. Prenons le cas de deux projets collectifs avec chacun leurs spécificités mais aussi des préoccupations communes.

### POINT DE VENTE COLLECTIF

- La **gamme de produits** qui sera vendue.
  - La **communication** (le nom, les prospectus, le site web...).
- L'**agencement du magasin** : comment mettre en avant les produits, se démarquer des supermarchés, envisager le parcours client.

### ATELIER DE TRANSFORMATION

- L'**utilisation de l'atelier** (usage exclusif du groupe, prestation ponctuelle ou régulière).
- **Qui va transformer ?** (formation des membres du groupe, embauche, gestion mutuelle).
- **Définition des volumes** à transformer pour calculer le point d'équilibre de l'atelier.

- Le **besoin immobilier** (définition de l'aire géographique recherchée, de la surface nécessaire pour le magasin, le stockage, l'administratif). Louer, acheter, faire construire ?

- La **réglementation** (dossier sanitaire, étiquetage, accueil du public pour le magasin, obligations patronales si embauche...)

- Le **montage financier** (investissements et frais de fonctionnement)

- Le choix du **statut juridique** (GIE, EARL...)

La **répartition des tâches** : identification des responsables (administratif, ressources humaines, permanence,...)

## Exemples concrets...

### Exemple d'un point de vente collectif

#### FORMALISATION

- un groupe de 5 producteurs souhaite aller plus loin et créer un magasin.
- premières réunions de travail.
- sollicitation des Défis Ruraux pour être accompagné dans la démarche.

#### ABOUTISSEMENT

- création d'un GIE.
- communication auprès des consommateurs.
- travaux dans le lieu retenu.
- ouverture.

juin 2010

#### ÉMERGENCE

Création d'un marché de producteurs dans une ville moyenne. Des producteurs s'y retrouvent toutes les semaines...

fin 2012 - début 2013

sept 2013

#### DIFFICULTÉS

- se mettre d'accord sur les pratiques agricoles retenues.
- résister à la lassitude (projet long à aboutir)
- trouver le local adapté (découragement suite à l'échec du premier lieu retenu)

février 2014

### Exemple d'un atelier collectif de découpe de viande

#### FORMALISATION

- recherche d'associés, réunions d'échange.
- sollicitation des Défis Ruraux pour être accompagnés dans la démarche.
- premières estimations des volumes à découper, des besoins en matériels.
- voyage d'étude (visite de 3 ateliers).
- recherche d'un local.

#### OÙ EN SONT-ILS ?

- achat d'une parcelle pour faire construire.
- montage des dossiers de subvention et préparation du dossier d'agrément sanitaire.
- ouverture attendue en 2017.

début 2014

#### ÉMERGENCE

2 producteurs font appel au même boucher-charcutier pour de la découpe ponctuelle. Ils ne sont pas tout à fait satisfaits de leurs prestataires. Un autre éleveur intègre la réflexion...

mai 2014  
à mai 2015

janvier 2016

#### DIFFICULTÉS

- trouver d'autres associés.
- résister à la lassitude (projet long à aboutir).
- louer ou acheter ?
- bien gérer le relationnel entre les membres du groupe.

été 2016

## Les points forts

Investissement financier moindre.

Partage des risques.

Optimisation du temps  
(permanence, gestion).

Elargissement de la gamme de  
produits proposés.

Création d'un outil plus performant.

Partage des compétences.

Entraide et soutien.

## Les points de vigilance

Temps de mise en place plus long  
(concertation, compromis).

Equilibre à trouver entre projet individuel  
et projet collectif.

Ne pas négliger les impacts sur le  
temps de travail et la vie de famille.

Implication nécessairement équivalente  
de chaque partenaire (ou implications  
différentes prévues dès le démarrage).

Résister au découragement  
lorsqu'une difficulté apparaît.

Communiquer régulièrement pour s'as-  
surer de garder un objectif commun et  
éviter les désaccords.

Les Défis Ruraux accompagnent des groupes d'agriculteurs dans la mise en place de projets collectifs innovants (diversification, commercialisation, circuits courts, etc.).

### Nous vous proposons :

- un regard extérieur sur votre projet
- une méthodologie de gestion de projet
- un accompagnement dans les différentes étapes (construction d'un budget, étude de marché, rencontre de partenaires potentiels...)
- notre expérience et notre savoir-faire technico-économique, juridique...
- des formations adaptées à vos besoins
- une médiation de groupe (indispensable à la longue vie d'un collectif !)





## LES DÉFIS RURAUX

Place Paul Levieux  
76190 Allouville-Bellefosse

**Stéphanie Heuzé**

chargée de projet circuits courts

 02.32.70.44.23

 [stephanie.heuze@defis-ruraux.fr](mailto:stephanie.heuze@defis-ruraux.fr)

