

Un supermarché rapprochant producteurs et consommateurs avec CŒUR PAYSAN



DISTRIBUTEUR

**ENTREPRISE
CŒUR PAYSAN**

Chiffre d'Affaires (2016) :
2,5 millions d'euros

Effectif (2017) : 42

Pays (siège social) :
France

Site internet :
<http://www.coeur-paysan.com/>

Contact :
contact@coeur-paysan.com
+33 9 67 83 57 31



CONTEXTE

Aujourd'hui, le développement de la grande distribution soulève de nombreux problèmes : les consommateurs ne savent plus d'où viennent les produits qu'ils consomment, les produits vendus perdent en qualité, la part du prix total qui revient au producteur est de moins en moins importantes...

Face à ce constat, 39 agriculteurs dans le Haut-Rhin ont décidé d'investir dans un ancien Lidl dans la zone industrielle de Colmar pour qu'ils puissent vendre eux-mêmes leurs productions.

OBJECTIF(S)

- Assurer un échange direct entre le producteur et le consommateur
- Répondre au souhait du consommateur de connaître l'origine des produits qu'il consomme
- Améliorer la rémunération des producteurs
- Vendre des produits de qualité



DÉMARCHE

39 agriculteurs de la région de Colmar ont décidé de vendre via CŒUR PAYSAN, un distributeur dont les producteurs vendent leur production directement au consommateur.

A tour de rôle, et avec l'aide de salariés, les producteurs partenaires s'occupent du magasin CŒUR PAYSAN. Leur temps de présence est proportionnel à la quantité de produits qu'ils mettent en vente : plus ils proposent de produits dans le magasin, plus ils doivent donner de leur temps au projet.

Au minimum, ce sont deux paysans qui sont présents au magasin chaque jour pour échanger avec les consommateurs.

Pour en savoir plus

<https://www.novethic.fr/actualite/videos/isr-rse/video-a-colmar-des-agriculteurs-ont-rachete-un-ancien-lidl-pour-vendre-directement-leurs-produits-145054.html>

DÉMARCHE (SUITE)

Le magasin propose une grande variété de produits locaux, de saison et de qualité permettant de répondre à tous les besoins alimentaires du consommateur. Derrière chaque produit proposé à la vente se trouve un producteur, ce qui permet de rapprocher le consommateur de l'origine du produit qu'il s'apprête à consommer.

De plus, le prix est fixé par les producteurs eux-mêmes. Les prix proposés sont similaires à ceux de la grande distribution. Cependant, comme le magasin n'est pas propriétaire des produits, la commission n'est que de 30% lors du passage en caisse (contre 60% en grande distribution). Ainsi, une plus grosse partie du prix de vente final revient au producteur.

FACTEUR(S) CLÉS DU SUCCÈS

- Mise en vente de produits locaux (cultivés à moins de 40 kilomètres) et de qualité
- Echange direct entre le producteur et le consommateur

CONTRIBUTION A LA PERFORMANCE DE L'ENTREPRISE	BÉNÉFICES POUR LA FILIERE
<ul style="list-style-type: none"> • 2,5 millions d'euros de chiffre d'affaires en 1 an • Grande sollicitation des médias ce qui engendre une hypermédiation 	<ul style="list-style-type: none"> • Rapprochement entre producteurs et consommateurs • Bonne dynamique autour du circuit court et de proximité • Meilleure rémunération des producteurs • Vente de produits de très bonne qualité