

Supermarché de proximité par des agriculteurs avec la FERME DE BLOIS

DISTRIBUTEUR

ENTREPRISE

LA FERME DE BLOIS

Chiffre d'Affaires (2017) :
/

Effectif (2017) : 11

Pays (siège social) :
France

Site internet :
<https://www.facebook.com/lafermestgervais/>

Contact :

Charline LESPARRE
02 48 24 01 23
06 88 12 41 11



Pour en savoir plus

<https://www.lanouvellerepublique.fr/loir-et-cher/commune/saint-gervais-la-foret/onze-producteurs-locaux-ont-mis-la-ferme-a-la-ville>

CONTEXTE

Projet débutant en 2017, la Ferme de Blois est un magasin de distribution de produits alimentaires à Saint-Gervais dans le Loir-et-Cher, initié et géré par des agriculteurs de la région.

Ce magasin de producteurs du Blaisois, créé par onze associés, accueille déjà les produits de plus d'une cinquantaine d'agriculteurs.

OBJECTIF(S)

- Mettre en valeur les productions locales des agriculteurs par un système de vente quasi-directe
- Mettre en place un « point de vente collectif » proposant des produits de saison locaux, ou des produits issus du commerce équitable



DÉMARCHE

La Ferme de Blois, située dans la zone commerciale de Saint-Gervais est un « point de vente collectif » né en quelques mois, sous l'impulsion de Charline LESPARRE, productrice de fromages déjà associée à un magasin du genre dans la ville de Fussy. Peu à peu, ce sont onze producteurs ont rejoint le projet.

Les types produits vendus par le magasin dépassent cependant largement les productions des onze agriculteurs initiaux : légumes de saison, fromages de chèvre et de vache, vins et pâtes, viande, pain, confiture, miel... mais aussi café et sucre issus du commerce équitable et proposés par l'association Artisans du monde de Loir-et-Cher.

DÉMARCHE (SUITE)

Les producteurs participants (environ une cinquantaine à l'ouverture de la boutique) doivent s'engager à pratiquer les mêmes prix que ceux des marchés ou d'autres systèmes de ventes directes. Côté fonctionnement, les onze associés se partagent les permanences d'ouverture et de gestion du lieu, des emplois pourraient être créés à terme.

FACTEUR(S) CLÉS DU SUCCÈS

- Participation d'un grand nombre de producteurs avec une bonne diversité de productions
- Des prix identiques à ceux des marchés
- Un modèle qui a déjà donné ces preuves à Fussy : magasin ouvert depuis 5 ans avec un chiffre d'affaire toujours en augmentation.

CONTRIBUTION A LA PERFORMANCE DE L'ENTREPRISE	BÉNÉFICES POUR LA FILIERE
<ul style="list-style-type: none"> • Magasin auto-financé et auto-géré par les producteurs qui peuvent ainsi vendre plus directement leur production 	<ul style="list-style-type: none"> • Meilleure mise en valeur des productions agricoles régionales • Possibilité de création d'emplois dans le futur