

DOSSIER DE PRESSE 2022/2023

LE PRODUCTEUR

LOCAL Réinventer la distribution
humaine, locale et solidaire
Développer l'agriculture durable
et de proximité





EDITO



Claire Pérez,

Fondatrice du projet
Producteur Local

Comment est né le modèle du Producteur Local ?

« Lors de la préparation de mon doctorat dans la ville de Bordeaux, j'ai été habituée à consommer en circuit court. J'adhérais à une amap, il y avait une boutique de producteur dans mon quartier, je dirais que c'est une période où s'est mise en place une conscience plus marquée de l'importance d'une bonne alimentation. À la fin de mes études, je suis revenue sur Rouen où je me suis retrouvée dans l'impossibilité de pouvoir poursuivre les bonnes habitudes que j'avais pu prendre.

Alors, suite à la lecture d'un article sur « la Ruche qui Dit Oui », j'ai décidé de devenir responsable de ruche et j'ai ainsi ouvert la première ruche de Rouen. Au départ, le concept permettait aux producteurs d'être à la distribution, et aux clients d'échanger directement avec eux. Le succès du modèle s'est malheureusement fait au détriment du côté humain. Les producteurs n'avaient plus le temps d'assister aux distributions, et les clients ont commencé à se désengager. J'ai alors vraiment eu l'envie de proposer un nouveau modèle empreint des valeurs qui m'étaient chères : **proximité, échange, qualité et non lucrativité**. J'avais à coeur de faire vivre un projet coopératif et de montrer qu'une entreprise qui tient compte de chacune des parties devient une entreprise humaine et solide qui peut se développer.

La première boutique LPL a été celle de Bois-Guillaume, en Seine-Maritime (76), ouverte en septembre 2015 ».

Comment résumer le modèle du Producteur Local ?

« Permettre aux producteurs et agriculteurs de vendre directement leurs productions au plus proche de chez eux en utilisant la mutualisation des savoir-faire autour d'un modèle économique solidaire. **L'objectif : que les producteurs récupèrent l'intégralité de qu'ils vendent pour créer un modèle agricole plus durable.** Donner accès aux consommateurs à des productions traçables, de qualité produite autour de chez eux pour recréer du lien et une dynamique de développement de territoire ».

«Paroles de Produc-acteurs» : les producteurs engagés



Laure,
productrice de framboise.

« Je m'appelle Laure et je suis productrice de framboises en plein champs. Issue d'une famille au profil coopératif, j'étais convaincue par le modèle de distribution collaboratif où chacun peut trouver tout ce dont il a besoin mais en provenance directe du producteur. Quand j'ai rencontré le Producteur Local, je réalisais ma première récolte. Framboises en main, je cherchais comment vendre mes fruits fraîchement récoltés. Le hasard a délicieusement fait les choses. Je souhaitais travailler en équipe et pouvoir commercialiser mes fruits à proximité de l'exploitation, car les framboises sont fragiles. Cela me permet de livrer plusieurs fois par semaine lors de la pleine saison pour que les consommateurs profitent de framboises fraîches, bien conservées. Toute seule je ne pourrais pas avoir mon propre local commercial avec des vendeurs. Cela représenterait un trop gros investissement. Le modèle du Producteur Local me permet de vendre mes fruits au plus proche de l'exploitation tout en partageant les frais de commercialisation avec d'autres agriculteurs locaux qui vendent leurs productions aux côtés des miennes. C'est une chance. »

Humanisme

Distribution directe

Transparence

Qualité

Circuit-court

Coopération

Engagement

Consommation solidaire



William,
pisciculteur.

« Je suis né dans une famille de pisciculteurs. La ferme familiale était spécialisée dans l'élevage de truites, dans le respect des principes anciens : peu de poissons dans les bassins, et un temps d'élevage long pour laisser aux poissons le temps de grandir naturellement. Mon père et mon oncle ont pris le premier virage de la transformation en vendant du poisson frais aux poissonniers, puis des filets fumés. Intégrer le réseau Producteur Local m'a permis de développer mon activité en tant que transformateur. Dorénavant, 70 à 80% de la production est transformée sur place. Cette collaboration me permet d'être mon propre commerçant, de ne pas voir la marge partir dans les poches d'intermédiaires, de pouvoir maîtriser mon prix de vente. Elle m'offre un moyen de pérenniser mon outil, d'investir dans du matériel, et d'employer d'autres personnes sur le territoire local. C'est un modèle vertueux pour tous, éleveurs et consommateurs que je suis ravi de retrouver lors de mes livraisons. »

Agriculture durable

Proximité

Emploi local

Eco-responsabilité

Partie 1.

Repenser la coopération

Un nouveau modèle
de distribution directe

100% coopératif

Pour le développement
d'une agriculture et d'un commerce

Locaux

Durables

Traçables

Solidaires

Humains

Au plus près des consommateurs



FONCTIONNEMENT

« LE PRODUCTEUR LOCAL », ce sont des agriculteurs/trices, des maraîchers/ères, des éleveurs/euses et des artisans LOCAUX regroupés en une coopérative pour vendre leurs productions en direct, au plus proche de chez eux. Cette coopération unique s'organise autour d'espaces de vente directe, gérés par les sociétaires coopérateurs eux-même.

Les atouts ?

- La **transparence** : le consommateur peut savoir où, par qui et comment est produit ce qu'il consomme.
- La **proximité** : consommer local diminue l'impact environnemental de la consommation, développe l'emploi local et installe une nouvelle relation plus forte et confiante entre producteurs et clients finaux.

LA COOPÉRATIVE

Les producteurs locaux paient une contribution fixe par boutique qui reflète leurs coûts de commercialisation. Chaque magasin paie une contribution à ADER qui centralise les fonctions administratives, commerciales, l'animation du réseau, la communication... Comme ADER éclate ses budgets entre les différentes boutiques, plus les boutiques sont nombreuses, plus les coûts sont faibles pour chacune en retour. **Un modèle vertueux où avancer ensemble permet de faire avancer chacun.**

Les objectifs ?

Développer les points de vente en permettant aux consommateurs - a la fois grâce à la gamme et aux prix proposés - d'effectuer 80 % de leurs courses en magasin Producteur Local. Plus les boutiques accueillent des clients, plus le modèle se réalise pleinement, permettant au producteur de s'associer au premier modèle vraiment rentable pour lui.

L'éthique Producteur Local :

Rendre accessible et visible les productions issues de l'agriculture et l'artisanat locaux.

Les engagements du Producteur Local : donner accès aux consommateurs à des produits locaux bénéficiant d'un contrôle qualité / soutenir l'agriculture et l'artisanat de proximité / mettre en lien les producteurs et les consommateurs / fournir aux agriculteurs et petits artisans un réseau équitable pour commercialiser leurs produits et redevenir maître de leur marge / garantir au consommateur traçabilité et qualité des produits / permettre une consommation en circuit-court / amoindrir l'impact de la consommation individuelle / mutualiser les outils, frais et moyens de commercialisation / faire évoluer les exploitations vers une rentabilité meilleure / installer un modèle vertueux de production-consommation / construire une relation humaine et engagée

« Retrouver le bon sens paysan : produire durablement, ménager les ressources, consommer avec réflexion et raison, développer l'emploi local, replacer l'humain au centre des échanges. »

C'est ainsi que peut être résumée la philosophie de la coopérative. Le regroupement coopératif du Producteur Local offre aux producteurs comme aux consommateurs une occasion privilégiée de se rencontrer, de développer une relation de confiance et de qualité. Ce réseau de distribution directe, « de la ferme à l'assiette », invite chacun à une démarche réfléchie, plus humaine. Il invite à consommer sain et rationnel. Il permet au consommateur de devenir acteur de l'économie locale en consommant des productions proches de son lieu de vie. Le circuit-court participe à diminuer l'impact écologique et économique de la consommation. Il offre aussi une transparence complète sur la provenance des produits, une traçabilité de la production et l'opportunité de mettre des visages sur l'origine des produits. Un visage, une responsabilité, un engagement, un respect pour avancer avec humanité.

Partie 2.

UNE PHILOSOPHIE ENGAGÉE

LES VALEURS CLÉS :

Coopération : « Avancer ensemble pour faire avancer chacun ».

Le Producteur Local rassemble des producteurs et artisans aux parcours variés, aux types d'exploitation mixtes, aux productions multiples (maraîchers, éleveurs, producteurs de fromages, apiculteurs, charcutiers, boulangers, chocolatiers...) avec une envie commune : élaborer des produits sains et de qualité, revendus sans intermédiaires, au plus proche de leur exploitation. La coopération s'exprime à différents niveaux :

- Autour de l'espace de vente commun « Le local », qui est géré par les coopérateurs sociétaires pour la mise en vente de leurs produits.
- Entre coopérateurs : les livraisons sont mutualisées, les expériences partagées nourrissent de nouveaux projets et sont source d'une belle dynamique.
- Avec le client : les clients qui le souhaitent peuvent s'impliquer dans le projet et devenir sociétaire pour prendre part aux décisions de la coopérative, insuffler de nouveaux enjeux.

Humanisme : « Replacer l'humain au centre des préoccupations. »

L'essence du projet porte en elle cet engouement humaniste. Regrouper des producteurs jusqu'alors isolés sur leur exploitation, dans un système de coopération humain dans lequel mettre en valeur le fruit de leur travail. Le Producteur Local a créé un modèle de distribution tourné vers l'humain, simple et proche. Les producteurs sont parties prenantes de la commercialisation de leur production, ils définissent leurs tarifs selon les coûts de production pour pouvoir vivre de leur travail.

Ce système vertueux les accompagne dans le développement de nouveaux projets, entraîne l'amélioration de leur système de production pour aller vers une agriculture plus durable pour tous.

Enfin, le modèle propose des points de vente à visage humain, où le commerce est un lieu de vie et de rencontre. Les équipes employées par les producteurs pour vendre leur production sur le point de vente sont investies auprès des clients. Elles font le lien entre producteurs et consommateurs, renseignent, conseillent. Les producteurs s'engagent aussi à une disponibilité envers la clientèle au travers d'animations dans les espaces de vente pour présenter leur savoir-faire et répondre aux questions des clients.

Qualité

Ici la qualité est garantie par la sélection des producteurs et artisans. Cette sélection est la base fondatrice de la coopérative qui intègre uniquement **des exploitations qui maîtrisent le processus d'élevage ou de production de A à Z**. Elle se déroule autour d'un cahier des charges précis :

- 1. Rayonnement géographique court** : le Producteur Local sélectionne des producteurs dans un rayon limité (en moyenne, pour les produits frais, le producteur intervient à moins de 60 km du lieu de vente, et pour les produits secs, dans un rayon de moins de 150 km) pour garantir une implication et disponibilité de celui/celle-ci par rapport aux clients de la zone de chalandise.
- 2. Traçabilité et qualité** : le choix des coopérateurs qui intègrent Le Producteur Local se base sur une traçabilité rigoureuse et la qualité des productions, via un cahier des charges qui prend en compte l'origine, le goût, le mode de production et l'identification du producteur ainsi que :
 - la qualité des aliments utilisés et les durées d'élevage,
 - la provenance et la qualité des matières premières pour les artisans ou des ingrédients pour les produits transformés, pas d'additifs ni de conservateurs pour des produits « bien fabriqués ».
- 3. Engagement humain** : les producteurs qui rejoignent la coopérative doivent être engagés et dynamiques autour des valeurs de coopération : humanité (conditions de travail, échange), solidarité (entraide et conseil), production responsable et de qualité, transparence.

Non lucrativité

Comment ? Ce mode de distribution, sans intermédiaires, développé par Le Producteur Local change les codes. Les producteurs versent une contribution fixe par boutique pour couvrir les emplois, les charges, les coûts administratifs, commerciaux et de communication...**ici pas de marge ajoutée et zéro lucrativité**. Au bilan, les charges sont égales au chiffre d'affaires. **Les prix sont fixés par les producteurs en fonction du coût de production, pour permettre de développer un modèle agricole durable et humain**. De l'autre côté, le circuit court diminue les coûts de transport, permet la mutualisation des moyens pour proposer au consommateur un prix de vente juste et garant de la qualité des productions.

Modèle vertueux

Qu'est-ce qui distingue Le Producteur Local des réseaux de distribution usuels ?
Lorsque le consommateur achète à la coopérative, il a la garantie que le prix qu'il paie est le vrai prix. C'est-à-dire le tarif qui permet au producteur de pérenniser une exploitation viable ; qui lui permet d'investir dans son exploitation, de recruter, d'améliorer les pratiques agricoles, d'agir durablement donc, sur la production, l'environnement, le territoire et l'emploi. Ce modèle

permet à chacun de responsabiliser et d'engager sa consommation, à un tarif qui rémunère le travail engagé d'une part, et qui garantit une qualité de l'autre. La mutualisation des coûts de livraison, et de commercialisation permet la baisse des coûts de production et donc la proposition de tarifs intéressants en local.

Proximité

Le circuit court est un mode de commercialisation des produits agricoles et artisanaux qui s'exerce au Producteur Local par la vente directe du producteur au consommateur. Cette filière qui s'est développée fortement lors de la crise du Covid-19 avec un retour aux valeurs de proximité, d'engagement, de soutien et de prise de conscience d'une évolution utile des modes de consommation, fait face à une baisse d'intérêt de la part des consommateurs. Ce modèle de distribution représente pourtant un véritable attrait. Face aux crises et à la montée des cours internationaux, le soutien d'une agriculture locale paraît essentiel pour limiter les impacts extérieurs. **Relocaliser la production apparaît comme nécessaire pour l'autonomie tarifaire, pérenniser la qualité des productions, et pouvoir consommer sain sur le territoire**.

Transparence

Au Producteur Local, les artisans s'engagent sur la provenance des matières premières et la transparence de leur processus de transformation. LPL ne force pas une démarche de label (certification bio pour exemple) pour ses producteurs mais procède à une sélection rigoureuse des sociétaires selon leur façon de travailler. Pour devenir coopérateur, un dossier de demande exigeant est rempli lors de la présentation d'une candidature. L'ensemble des coopérateurs étudie le dossier lors de commissions puis vote selon le respect des critères du cahier des charges LPL. En plus des simples pratiques culturelles, LPL porte un regard sur les réalités de l'entreprise ou de l'exploitation et ses pistes d'amélioration. **La coopérative a à cœur d'accompagner le producteur vers l'évolution vertueuse de ses pratiques**. C'est une étude humaine et réaliste, menée au cas par cas, dans la plus grande transparence. Elle assure ainsi au consommateur de trouver des produits sains, durablement produits et de qualité.

Écoresponsabilité

Il n'y a qu'une planète. C'est elle qui permet à chaque individu de se nourrir. En prendre soin et développer une agriculture locale et durable pour nourrir un territoire apparaît donc comme essentiel. Tout comme limiter l'impact environnemental de sa consommation. **Ménager les ressources terriennes par une production raisonnée et respectueuse fait partie des motivations principales des producteurs LPL**. Consommer des produits ainsi cultivés induit une prise en compte de son propre impact environnemental. C'est avec chaque nouveau pas, que l'on écrit l'avenir de la planète.

Partie 3.

100% LOCAL

Circuit court LPL : la volonté d'une distribution sans intermédiaires

Consommer en circuit-court induit la **revalorisation de l'agriculture implantée localement**. Elle offre la possibilité au consommateur d'accéder à des aliments ou produits élaborés ou cultivés à une faible distance de leur lieu d'habitation, avec l'accès à une traçabilité et une transparence, garantes de qualité. Cette dynamique génère un développement vertueux des savoir-faire et productions locales. **Elle participe au développement du tissu social de proximité entre habitants d'une même micro-région**. Soutenir la production locale, tout comme fournir aux habitants une alimentation de qualité, rejoignent un même élan de développement et de soutien de son territoire.

Le modèle LPL

LPL est une entreprise sociale et solidaire grâce à son modèle économique. **La coopérative se considère comme une extension des fermes et ateliers artisanaux**.

Les producteurs engagés dans la coopérative LPL ont tous un point commun : le souhait de valoriser leurs productions au plus proche de chez eux. LPL représente une ou toute partie de leur distribution. Ils ont à cœur, selon l'activité, de vendre également leurs produits sur les marchés locaux, ou en restauration locale. LPL soutient cette dynamique plurielle importante pour la vie du territoire.

Cette solidarité est la colonne vertébrale de l'entreprise. Elle unit les producteurs pour leur permettre de vendre leur production par le biais d'une structure dont ils sont adhérents. Une fois producteur-trice LPL, **chacun participe aux décisions du point de vente où sont distribués leurs produits, chacun est maître de sa commercialisation propre**. Et tous s'unissent pour faire vivre le magasin et aller à la rencontre des consommateurs.

Le Producteur Local

06

magasins

180

producteurs
locaux

30

salariés

L'ŒIL DE...

LPL expliqué par William K, sociétaire et pisciculteur.

Comment devenir coopérateur Le Producteur Local ?

« Pour devenir coopérateur, il y a deux possibilités. Solliciter la coopérative et proposer sa production ou se faire démarcher par elle pour des produits qui ne sont pas encore produits par les coopérateurs engagés. C'est une sécurité forte pour les producteurs locaux qui intègrent LPL. Intégrer le réseau engendre un contrat d'exclusivité, et donc une sécurisation de sa distribution. En retour, le producteur s'engage à fournir des produits de qualité, avec une traçabilité complète. Une garantie forte pour les consommateurs. »

La coopération, comment cela se passe concrètement ?

« Le principe de la SCIC est qu'un associé est égal à une voix, peu importe le capital social souscrit. Le producteur intègre la coopérative en tant que producteur et contributeur. Cela forme le collège des producteurs. Dans notre modèle, les salariés des espaces de vente, tout comme les clients peuvent devenir sociétaires, sur le même principe. Nous sommes organisés en plusieurs groupes de travail pour étudier à l'avance les sujets qui seront débattus lors d'assemblées générales. Cela permet d'arriver avec des propositions concrètes en accord avec les besoins des producteurs, pour faciliter les prises de décisions, car nous sommes nombreux et cela peut demander un temps trop conséquent si l'on voyait tout le jour J. Les décisions sont prises à la majorité. Tout le monde doit donner son avis, c'est le modèle de la coopération. Ce travail collégial nous apporte plein d'idées et d'échanges qui font avancer le modèle. La coopération nous donne la possibilité de mutualiser nos moyens et nos frais pour commercialiser nos produits au plus proche des exploitations. Elle rend accessible les produits de l'agriculture et l'artisanat local à la population environnante. Elle nous offre la possibilité d'être en contact direct avec nos clients et de leur expliquer comment sont élaborés les produits qu'ils peuvent trouver au Local. »

Locavore, on adore ! Pourquoi ?

Le locavorisme, c'est un mouvement qui recommande la consommation de nourriture produite dans un rayon restreint autour de son domicile. Cette manière de consommer engagée et **respectueuse de l'environnement** se définit autour de principes qui rappellent le « bon sens paysan », si cher au Producteur Local :

- Acheter des produits aux **producteurs et artisans locaux** via un circuit-court ;
- Privilégier les **produits frais et de saison** ;
- Limiter le **gaspillage alimentaire et consommer avec raison** ;
- Aider au **maintien des populations** sur le territoire ;
- Réduire la monoculture et maintenir la **diversité**.

Au Producteur Local, le modèle est allé plus loin en supprimant les intermédiaires, pour installer un modèle de commerce direct, du producteur au consommateur. Plus de marge conservée, le fruit de la vente retourne directement aux producteurs. Cela permet de baisser les coûts pour vendre à un tarif équitable. Être locavore, c'est permettre de développer l'économie de son territoire et d'accompagner le développement d'une filière agricole respectueuse et durable.

Des produits de qualité sourcés localement « Nous sommes ce que nous mangeons. »

La proximité entre les fermes et le point de vente permet aux producteurs de livrer plusieurs fois par semaine selon la période d'affluence. La garantie pour le consommateur de bénéficier de produits extra frais, qui se conservent plus longtemps.

Liste indicative des produits LPL

Crèmerie : œufs, beurre, fromages et produits laitiers de vache et de chèvre

Poissonnerie : filets, conserves

Charcuterie - boucherie : viandes de porc, bœuf, veau, lapin, volailles, conserves

Légumes secs : farines (blé, petit épeautre, sarrasin), graines, lentilles, pois cassés, préparations, conserves, pâtes

Fruits et légumes frais, jus

Huilerie

Douceurs : pâtisseries, pains, biscuits, confitures, miels

Tisanerie : tisanes et infusions, café, chocolat

Liste des magasins engagés. Les 6 points de revente coopérateurs Le Producteur Local

En région parisienne

LPL Paris
168 Boulevard de Charonne
75020 Paris

LPL Beauvais
2 rue Louvet
60 000 Beauvais

En région Normandie

LPL Le Havre
23-25 rue Emile Renouf
76600 Le Havre

LPL Belbeuf
ZAC du Genetais
rue du Pacifique
76240 Belbeuf

LPL Bois-Guillaume
66 route de Darnétal
76230 Bois-Guillaume

LPL Caen
1 rue Basse
14000 Caen

Partie 4.

100% HUMAIN

DONNER LA PAROLE À L'HUMAIN :

Replacer l'humain au centre des échanges. Cela résume l'essence du modèle de distribution économique et solidaire LPL. Qu'il s'agisse :

- des producteurs qui trouvent dans la coopérative une possibilité d'échanger autour de leurs expériences, de créer des liens professionnels solidaires, ou d'échanger avec les consommateurs autour des produits et du process de fabrication,
- des consommateurs qui viennent prendre le temps d'en savoir plus sur ce qu'ils mangent, chercher des conseils, trouver une relation de confiance, du lien social,
- des équipes qui sont le bras droit des fermiers et artisans, impliquées, engagées, et qui ont à cœur de rendre l'expérience LPL chaleureuse et conviviale pour les clients qui entrent au Local.

Chacun contribue par sa présence et ses compétences à développer un commerce à visage humain, à l'écoute, de proximité et sain.



TÉMOIGNAGES DE CETTE ÉNERGIE QUI TRAVERSE LES LIEUX DE VIE LE PRODUCTEUR LOCAL.



LUCIE J. Cliente Producteur Local À Bois-Guillaume

Jeune active, mère de famille, Lucie place la qualité de son alimentation au coeur de ses priorités. Elle accepte de partager : «Ce que nous mangeons dit de nous ce que nous sommes et ce que nous deviendrons ! Comme je refuse de m'empoisonner en mangeant, je recherche des produits de qualité (bio ou filière courte avec des producteurs engagés.) J'évite au maximum d'aller dans les supermarchés. J'utilise les drives pour tous les produits qu'on ne trouve que dans les grandes surfaces. Pour le reste, j'ai diversifié mes lieux d'achat jusqu'à ce que je découvre Le Producteur Local. J'y fais une grande partie de mes courses **car les produits sont bons, ont du goût et les prix raisonnables alors que les producteurs sont payés correctement pour leur travail.** J'adore tout particulièrement leurs fromages ! Les fruits et légumes bio sont de grande qualité. Quand j'allais dans d'autres boutiques telles que Biocoop, je métonnais d'y trouver des bananes, des mangues ou toutes sortes de produits venant des quatre coins du monde ! Il y avait tout ce plastique également... Aujourd'hui, je me sens plus à l'aise : je connais les produits, leur provenance et les producteurs. J'ai confiance !



Carole Debruyne-Delattre La bergère

«C'est Angélique, productrice de savons et lessive à base de lait d'ânesse, qui m'a présenté les principes et l'équipe de ce projet. Une citoyenne engagée et des producteurs, productrices qui s'associent pour créer un magasin pour vendre leurs produits localement et au prix juste. On a fait le choix de déléguer la vente à des équipes de salariés. Ainsi on favorise la création d'emplois. On ne peut pas être au four et au moulin. Mais malgré tout nous sommes acteurs de la vente par des décisions collégiales. Nos clients et clientes font le choix de soutenir une agriculture locale et de qualité, en venant dans notre magasin. Quel plaisir de rencontrer nos consom-acteur-actrice qui nous félicitent sur la qualité de nos produits. Lors des livraisons et dégustation, il est très agréable d'échanger avec les personnes sur notre façon de travailler. Aujourd'hui, 5 magasins ont permis à plusieurs agriculteurs-trices de valoriser leurs productions en local et un sixième ouvre ses portes ! Je suis assez fière que mes fromages au lait de brebis bio, que ma viande d'agneau bio ainsi que mon quinoa soient dégustés localement : l'impact environnemental se trouve amoindri. Au plaisir de vous rencontrer dans nos magasins Le Producteur Local.»



Olivier Blondel, « J'adore le cochon » Charcutier-éleveur

« À mes débuts sur l'exploitation, j'étais éleveur céréalier. Suite à une formation en charcuterie fermière, j'ai pris la décision de faire évoluer mon métier d'éleveur, en devenant aussi transformateur charcutier pour aller au bout de la valorisation des animaux que j'éleve à la ferme. J'éleve des porcs et j'ai développé une gamme de viande de porc crue et cuite, fumée et sèche ainsi que des conserves. Cela couvre une gamme d'environ 200 produits, dont certains sont exclusivement saisonniers.

J'ai découvert le modèle du Producteur Local sur les réseaux sociaux, je lançais alors tout juste ma nouvelle activité. J'ai pris contact avec la coopérative qui recherchait une gamme de charcuterie sèche et fumée pour le premier magasin. Nous avons développé la gamme ensemble pour répondre aux besoins des consommateurs. Cela représente entre 35 et 40% de mon chiffre d'affaires. Je distribue maintenant 5 des 6 boutiques Producteur Local grâce à la mutualisation des livraisons avec d'autres producteurs sociétaires.

Rejoindre la coopérative LPL m'a permis de voir une nouvelle façon de pratiquer l'agriculture, de la vivre et de la développer vers l'humain. Au départ, l'exploitation comptait 2 salariés. Elle était orientée vers un modèle d'agriculture plus productiviste. Lorsque j'ai intégré la coopérative du Producteur Local, j'ai pu rencontrer d'autres acteurs de l'agriculture locale, avec de plus petites structures, des projets différents et variés, cela a remis d'autres motivations dans le fait d'exercer mon métier. Ces rencontres m'ont apporté une nouvelle compréhension de l'agriculture, en remettant l'humain au centre. Aujourd'hui la structure accueille 13 salariés et je suis vraiment content de pouvoir m'appuyer sur une équipe en cas de coups durs.

Au début, la difficulté, c'est qu'il faut y croire autant que sa propre boutique. Tous les producteurs savent que quand on débute une activité, il faut du temps pour que le commerce se mette en place. Il y a beaucoup de frais fixes, de charges mais peu de rentrée d'argent. C'est donc un vrai engagement du producteur. Après quelques mois, cela va s'inverser pour dépasser le cap du point mort et passer dans la « zone verte » économiquement. Sur une exploitation, il faut tout gérer. Le Producteur Local nous permet de déléguer la vente et de bénéficier d'un système rentable. La mutualisation des charges fixes entre producteurs marche vraiment super bien. **Cela permet une rémunération plus juste, qui nous permet de continuer à développer nos outils de production. C'est un système vertueux, où tout le monde s'y retrouve.** J'ai un retour direct lorsque je viens faire goûter mes produits et les clients sont très curieux concernant la fabrication de nos charcuteries. »

CONTACT
PRESSE

ROUGE GRANIT
Laurent Courtial

Isabelle Parat
iparat@rouge-granit.fr
Tél. 06 46 36 57 51

Sarah Grissolange
sgrissolange@rouge-granit.fr
Tél. 06 17 07 30 75

20, rue Curie 69006 LYON
www.rouge-granit.fr