

# 3 Carrefour express : démarche d'approvisionnement local

## Bretagne

### Contexte local

La commune, rurale, présente une forte dynamique autour des circuits courts : elle accueille une association œuvrant dans le domaine de l'éducation à l'environnement et du développement du bio, un salon sur le bio ; une épicerie bio sur la commune travaille avec des producteurs bio locaux. Le Super U essaie aussi de travailler avec des producteurs locaux.

Le Pays auquel appartient la commune s'inscrit dans la dynamique régionale de développement des circuits courts, dans laquelle s'inscrit le projet, et notamment la mise en valeur des intermédiaires tels que celui enquêté.

### Description

M. P a repris le magasin Huit à Huit en 2005, et dès la reprise commence à travailler avec des producteurs, en créant lui-même le contact avec un producteur d'huitres de Cancale.

M. P est originaire de la zone de Guichen, il a grandi avec des amis fils d'agriculteurs devenus agriculteurs. A partir de 2008, il a commencé à travailler avec un ami producteur de viande de Salers à Laillé. Après avoir tâtonné sur les quantités, le producteur fait maintenant une livraison par mois de colis, ce qui correspond à environ 40 kg de viande. Chaque livraison demande un travail d'environ 2h de ré-étiquetage. Sur la viande, la difficulté vient surtout de l'emballage sous vide qui rebute un peu les acheteurs et notamment les anciens.

Depuis 2008, M. P a élargi la gamme de produits locaux (ou en achat direct auprès de producteurs) principalement sur les produits frais :

- Viande salers : une livraison par mois de 40 kg,
- Huitres de Cancale : de septembre à mai, 400-500 huitres par week-end,
- Volailles : 5-6 volailles par semaine (livraison à la semaine). Il ne propose pas d'autres

- types de poulets dans son magasin,
- Produits laitiers (beurre, yaourt, fromages) locaux : une livraison par semaine,
- Œufs fermiers (60% de la vente d'œufs),
- Glaces locales,
- Vins de Vendée, Muscadet, vins de Touraine et vins de la région de Toulouse
- Conserves de bœuf en démarrage,

Il travaille aussi en direct avec des transformateurs : charcuterie locale, galettes et crêpes de Pleudihen.

M. P ne travaille pas sur les légumes, il a eu des expériences non concluantes en raison d'une irrégularité dans la qualité et dans les fréquences de livraison. Il travaille avec Carrefour et la marque Reflets de France qui selon lui satisfait les clients (tant sur la qualité que sur les prix).

En 2012, changement d'enseigne : passage de Huit à Huit à Carrefour express. Pour lui, changer d'enseigne apporte de la modernité et des nouveaux clients (augmentation de 10-15% de la clientèle) et il fallait « inclure les choses qui fonctionnent chez moi », soit le travail avec les producteurs locaux.

Pour lui, cela lui paraît cohérent de travailler avec des producteurs locaux : « il faut coller à son environnement, être représentatif de ce qui se fait dans la région ». Cela lui permet également de capter des nouveaux clients par l'offre de produits locaux.

Façon de travailler :

- mettre en avant des « produits qui sortent de l'ordinaire » tel que la viande de Salers,
- exiger une qualité élevée envers les produits locaux qu'il propose
- exiger une régularité dans la livraison et la constance des produits (qualité/aspect),
- Essayer de visiter les fermes de chacun des producteurs avec lesquels se fait la collaboration,

# 3

- travailler sur un produit local par segment de produits,
- privilégier le travail avec des producteurs qui peuvent lui fournir une gamme variée de produits.

Par exemple, cela lui paraît compliqué de se lancer dans un partenariat avec un producteur par produit (producteurs de jus de pommes), cela lui paraît trop chronophage de gérer un grand nombre de commandes séparément. Pour les produits secs, il lui paraît plus simple de passer par carrefour et faire une commande en gros de tous les produits.

Il ne se lance dans un partenariat avec un pro-

*« Le producteur donne son prix, si c'est cohérent avec les autres produits, je ne discute pas »*

ducteur local que si celui-ci a un produit très typé (par exemple, il travaille avec une ferme qui produit des conserves de bœuf exclusivement) ou propose une large gamme de produits. Il évite ainsi de trop démultiplier ses lignes de comptabilité.

Lorsque les produits ne le satisfont pas entièrement, il se donne la possibilité d'avoir plusieurs fournisseurs. Par exemple, même s'il s'approvisionne auprès de Carrefour pour le vin, il travaille aussi avec quatre producteurs en direct mais également avec une petite entreprise d'achat-revente.

## Partenaires

Peu de partenaires, il travaille en relation duale avec les producteurs. « On est grands »

Pas d'accompagnement

Personnes concernées : entre 5 et 10 agriculteurs

## Éléments d'analyse

### Relations humaines, coopération, liens sociaux

La plupart des partenariats qu'il a mis en place avec les producteurs sont issus de relations personnelles, bouche à oreille. Le producteur de Salers est un ami de longue date, le producteur de poulets fermiers est le frère d'une de ses employées.

### Economie, équité dans les échanges

M. P achète les produits 20% moins cher que le prix vente directe et revend environ au prix vente directe du producteur, « le but c'est d'être gagnant-gagnant ». Ils se mettent d'accord pour que chacun s'y retrouve : « rapport franc et honnête ». La viande de salers est vendue en ce moment 20% moins chère que les autres viandes fournies par Carrefour.

Il n'essaie pas de diminuer les prix au maximum.

### Bases éthiques, valeurs communes et partagées

M.Pichot a travaillé une vingtaine d'années dans la distribution et n'était pas du tout en accord avec l'éthique et les pratiques dans la relation aux producteurs.

A part au démarrage du partenariat, lorsque M.P et le producteur font des essais, il n'y a pas de reprise par le producteur des invendus : « Chacun sa part de risque, ce n'est pas au producteur de tout prendre »

- Communication, logique pédagogique : blog, affiche, livret, et séance de dégustation et discussion avec les clients « on est prescripteur, ça ne suffit pas de mettre les produits dans les rayons »

### Difficultés rencontrées, solutions

Irrégularité des livraisons et de la quantité, il a déjà essayé de travailler avec des producteurs de pommes ou de légumes mais les livraisons étaient trop irrégulières.

Ne pas multiplier les lignes de comptabilité

### Contact

Accueil Paysan Ile-et-Vilaine

Vanessa Drouot / coordination35@accueil-paysan.com / 02 99 77 09 54