le dossier du mois

Commercialiser dans les Maisons de Pays

Que trouver dans une Maison de Pays ?

La commercialisation des produits du terroir / artisanaux et l'animation touristique occupent une place importante. Souvent, une Maison de Pays est le résultat d'une parfaite coopération avec les offices de tourisme et les syndicats d'initiatives, qu'ils soient hébergés ou non dans la Maison de Pays.

Elles s'implantent à l'entrée d'un pays, d'une zone géographique identifiée ou sur un axe de passage pouvant amener un nombre important de touristes.
La clientèle est principalement touristique même si aujourd'hui, elle s'adresse à une clientèle locale plus facile à fidéliser.

Certains magasins se spécialisent dans la vente de «produits de terroir » et fonctionnent en dépôt vente : mise en vente par la structure de produits agricoles et artisanaux qui restent propriété du producteur jusqu'à la cession au consommateur. A la différence de l'achat-revente, il n'y a pas de facture entre le producteur et la structure de vente avant la cession finale au consommateur.

La Maison de Pays à une vocation commerciale

Ces structures peuvent être gérées par un groupement d'agriculteurs et d'artisans.
Ces groupements peuvent prendre différents statuts juridiques. Le plus fréquent est le statut associatif mais il peut aussi être coopératif. Cependant, certains groupements choisissent plutôt un statut commercial et les produits sont alors achetés et revendus, et non mis en dépôt-vente. Ces groupements sont régis par un règlement intérieur qui définit le fonctionnement du groupe.

Qui est à l'origine de la création d'une Maison de Pays ?

Soit un ou un groupe de producteurs/artisans est à l'origine du projet en collaboration avec des élus locaux soit l'équipe d'une collectivité territoriale souvent propriétaire du local avec l'appui des Chambres consulaires : Chambre d'agriculture et Chambre des métiers et de l'artisanat.

La Maison est une « vitrine » pour les produits locaux afin de promouvoir l'artisanat et l'agriculture locale.

Les produits commercialisés

Les produits d'appel sont les produits transformés «typiques» et «festifs», pouvant être facilement transportés. Les fromages sont également très recherchés tout comme les salaisons.

Les produits frais nécessitant d'être cuisinés ne sont pas adaptés à ce type de vente (viandes, fruits & légumes). Exception faite, pour une clientèle locale qui ne peut pas s'approvisionner ailleurs.

L'offre ne subit pas de variation saisonnière car les produits se conservent et peuvent être stockés. En cas de rupture, il y a peu d'incidence si la clientèle n'est que de passage.

Une maison de pays doit faire référence à son territoire, elle est destinée à promouvoir le territoire dans lequel elle évolue.

«... L'initiative de création d'une maison de pays est motivée par la vocation touristique d'un lieu ainsi que par la volonté de sauvegarder et/ou valoriser un patrimoine naturel, bâti ou culturel... »

Avantages

- Absence d'intermédiaires
- Pas de permanences à assurer pour les agriculteurs (contrairement au point de vente collectif).
- Faire connaître ses produits
- Système adapté aux produits qui se conservent et ceux dont le chiffre d'affaires est faible dans d'autres systèmes de vente en circuit court
- Nouveau débouché de commercialisation pour les producteurs

Inconvénients

- Dépendance d'un vendeur
- Souvent un manque d'information et de renseignement autour de la Maison de Pays
- Localisation de la Maison de Pays dans le milieu rural où le potentiel économique est limité à la saison touristique
- Difficulté à fidéliser la clientèle
- Prix souvent élevés (clientèle de passage)

La Maison du Terroir du Rouret est un complexe géré par 3 structures : «le Marché de nos collines», «le Bistrot du clos» et «les Douceurs de pays».

La Maison de Pays de Puget-Theniers accueille des artisans et des agriculteurs. Elle est gérée par une Communauté de communes.

La Chambre d'agriculture a réalisé une étude sur la création d'une Maison de Pays à Nice. Le dossier est à l'étude.

la maison de Pays de Jausiers (04)

Ouverture de la Maison de Pays : 1992

Structure : Groupement d'Intérêt Economique composé de 54 adhérents (union de 2 coopératives : une coopérative agricole et une coopérative artisanale) régie par un règlement intérieur

Produits commercialisés : liqueur de Génépi, bières artisanales, pastis artisanal, vin, productions fromagères, charcuterie, plats cuisinés, confitures, confiseries, tartes, miels et dérivés, olives et dérivés, viandes, herbes aromatiques, bois, couteaux, poteries, lampes, textiles, livres, cartes postales, coffrets cadeaux, laine...

Superficie : 300 m² dont environ 250 m² de surface de vente et 50 m² d'espace de stockage ; 23 places de parking dont 3 places handicapés. La MDP est située sur un lieu de passage à l'intérieur de la commune de Jausiers.

Personnel : 6 vendeurs dont une responsable qui gère les stocks, fait remonter les informations au bureau du GIE, les vendeuses aident l'artisan ou l'agriculteur à la mise en rayon.

Ouverture : toute l'année, tous les jours – période de pic durant la période estivale.

CA annuel : environ 650 000 €

Taux de fonctionnement [1] : 20 %, obligation d'approvisionner en priorité la MDP et de fixer les mêmes prix pratiqués qu'en vente directe (tolérance de 5 %)

Typologie de la clientèle : de passage et touristique (bus de voyage) et locale ; l'achat est souvent festif, pour offrir : 300 clients / jour.

Remise directe : l'achat revente est interdit. Les adhérents restent propriétaires de leur marchandise jusqu'à leur vente ou leur retrait.

[1] marge qui permet de payer les charges liées au fonctionnement

Votre interlocuteur à la Ca 06 : Sylvain Imbert