

## Compte rendu de l'atelier :

### « Un espace dédié à la commercialisation des produits de l'ESS »

**16 personnes** ont participé à cet atelier co-animé par Raphaëlle Gouédard et François-Xavier Ruan, pour les Ecosolies. Parmi les acteurs de l'ESS présents : *La Pep's, NAPCE, Ecorev, Le Relais Atlantique, l'Ouvre-Boîtes 44, Les Marchands des Sable, Casa Africa, Oser Forêt Vivante, Réseau Chantier 44, Radar, Araïs...*

#### OBJECTIF DE L'ATELIER

*Des propositions pour construire un projet commun pour valoriser les produits et services.*

*Identifier les produits à valoriser dans ce cadre : circuits courts, bio, réemploi, produits des SCOP...*

---

#### SYNTHESE DES ECHANGES

##### I - Présentation Générale du projet : Les espaces de vente sur le lieu mutualisé

Le lieu mutualisé comprend plusieurs dimensions « commerciales » possible :

- Des surfaces de vente dédiées : 3 espaces possible avec des niveaux d'aménagement différenciés (190m<sup>2</sup>, 250m<sup>2</sup> et 700m<sup>2</sup>) ;
- Des « rendez-vous » à vocation commerciale qui se dérouleront sur des espaces ouverts.

Aujourd'hui pas de demande de boutique spécifique, mais plutôt une volonté partagée d'en faire un lieu de consommation alternatif.

**Cet espace commercial est un axe majeur du lieu mutualisé, et de visibilité de l'ESS**

##### II - Qui vend quoi ? Tour de table :

###### **Casa Africa**

Souhaite développer un projet d'activité commerciale pour augmenter les capacités économiques de l'association. Il s'agit notamment de financer la location sur place.

Cette activité devrait proposer des produits et des services innovants autour d'initiatives de femmes, de la garde d'enfants en lien avec des personnes âgées, des services de petite restauration et une boutique de créateurs africains.

###### **L'Ouvre Boîte 44**

L'OB 44 compte de nombreux porteurs de projet d'artisanat d'art (bijoux, meubles notamment). Ces porteurs de projet pourraient être intéressés par un espace vitrine (show room) qui permette de montrer les produits et savoirs faire (« fonction tremplin »).

###### **Oser Forêt Vivante**

Méli mélo est un atelier de transformation de légumes animé par l'association Oser forêt vivante. Le chantier d'insertion ne sera pas basé sur le site mais propose que le lieu mutualisé puisse être un lieu d'exposition des savoirs-faire des 40 chantiers d'insertion situés dans l'agglomération nantaise. Cette plateforme pour les chantiers d'insertion pourrait par ailleurs être destinée aux collectivités et aux associations. Quelques produits sont cités : toilettes sèches, conserves, vêtements, matériaux isolants.. .

###### **Les marchands de sable**

Association qui conçoit des scénographies dans une logique de réemploi et de développement durable (exemple : utilisation de matériaux localisés à proximité du lieu d'intervention). Proposition : fabriquer des matériaux utiles au lieu commercial, qui puisse également être mis en vente (étagères, table, etc.). L'association valorise des objets en lien avec Ecorev.

## **Ecorev**

Ecorev a pour activité la collecte, la revalorisation et la revente de déchets encombrants ménagers sur l'agglomération nantaise. Cette recyclerie est située actuellement sur l'île de Nantes (quartier Beaulieu). Elle valorise des objets (vélos, jouets ...) et des meubles de récupération pour le grand public. Ouvert une fois par semaine, le samedi, Ecorev touche entre 500 et 1000 personnes par jour d'ouverture. Ecorev réfléchit actuellement à son mode de présence sur le site, avec un espace de stockage, de valorisation et de vente. L'installation d'Ecorev est aujourd'hui conditionnée par un impératif de déménagement de leur site actuel (juillet 2010). Cette possibilité est actuellement à l'étude par l'équipe d'architectes, tout au moins pour une part stockage.

## **La Pep's**

Plateforme solidaire pour les structures qui commercialisent des produits équitables et/ou biologiques. La Pep's (qui ne sera pas présente sur le lieu) cite l'exemple de Terre et Terroirs. Cette association est située aux Ponts de Cé. C'est une association de producteurs et d'acteurs du commerce équitable qui est née de la rencontre entre l'association ECHOPPE, organisation de solidarité internationale et de promotion de l'économie solidaire et de l'association Agriculteurs Paysans d'Anjou.

L'association a pour objet de valoriser des produits locaux à travers l'animation et la gestion d'une moyenne surface commune de vente (dépôt vente de 250m<sup>2</sup>), dédiée aux produits du commerce équitable et de l'agriculture durable. La boutique emploie 3 salariés et doit générer entre 8000 et 11000€ de chiffre d'affaires par semaine pour fonctionner.

Pour la Pep's l'activité de vente en général nécessite le recours à des professionnels. Sur le stand de la Pep's sur le marché de Noël, la différence entre le chiffre d'affaire généré par un bénévole et un professionnel est de l'ordre de 70% (« pour vendre il faut former les gens »).

## **Le Relais Atlantique**

Les braderies textiles organisées par le Relais génèrent une fréquentation d'environ 1500 personnes et autour de 20 000 € de vente. L'économie d'une boutique : par mois 1500 € de frais, 6000 € de salaires pour 2 salariés et entre 12000 et 15000 € de vente. Le relais propose de fédérer les chantiers d'insertion autour du projet de lieu mutualisé. Il s'agit notamment d'envisager le montage d'une boutique spécifique autour du Vintage, du linge de maison et de vente de petit mobilier : bric à brac. Ce lieu commercial pourrait également disposer d'un espace pour les créateurs (en lien avec des associations comme Kenja par exemple).

## **III - Questions et remarques**

### **Un paradoxe :**

- Le site paraît assez contraint sur un plan commercial car isolé (« quelle est la zone de chalandise ? ») et éloigné des lignes de tramway.
- Le lieu est cependant à proximité d'un axe de circulation sur lequel transitent chaque jour de nombreuses voitures (« 5000 véhicules en soirée ? »). Il est au cœur d'un quartier qui va devenir le deuxième cœur de la métropole et dispose de parking (« no parking, no bizness »).

### **Quelle boutique ?**

La boutique suscite de nombreuses questions :

- Quel est le rythme d'ouverture pour les boutiques et les espaces de ventes situés sur le site? Faut-il des permanences régulières ou bien des temps d'ouverture ponctuels ?
- Quel schéma pour une boutique : un espace de vente classique ou bien une forme nouvelle? La boutique est-elle mutualisée ?
- Quelle est l'économie d'une boutique de vente : quelle est le ratio vente / m<sup>2</sup> à prendre en compte pour une boutique? Quelles sont les modalités de gestion (fonds propres, investissement, statut et forme ...) ? Quel fonctionnement pour la boutique ? Quelle place pour les salariés, les bénévoles ? Quelle est la situation des espaces de vente par rapport à la TVA ?
- Une boutique pour quels types de produits : création, alimentaire, mobilier, services, jardin, environnement ... Faut-il des produits d'appel ? Une ou plusieurs boutiques ?

- Un super marché (« supersouk ») ? Un magasin pédagogique ? Des espaces de vente linéaire ou des espaces thématiques ?
- Quels types de consommateurs (« public cible ») ? Quelle type de consommation (« les produits vendus ont une histoire ») ?
- Quelle place pour les AMAP dans le lieu mutualisé ? Une vitrine pour les producteurs ? Circuit court ?

### Quelles animations ? quels temps forts ?

Regarder et s'inspirer d'actions de types commerciales telles que les « salons » organisées sur d'autres territoires :

- Coventis, la convention des entreprises de l'économie sociale en région Languedoc-Roussillon.
- Forum de l'emploi ESS
- Des marchés spécifiques ? ouverts à d'autres commerçants ou producteurs non hébergés sur le site ou dans le lieu commercial.

## IV - Propositions / axes de travail

Pourquoi pas une boutique mutualisée qui permette de vendre les produits laissés en dépôt vente et qui soit support d'une activité d'insertion ?

Proposition : organiser des rencontres avec des structures ayant engagé une démarche proche

- Terres et Terroirs (exemple de boutique mutualisée) .
- Terroirs 44.
- Coopérative de Miel (?) .
- SOCALI sur Saint-Nazaire (magasin qui appartient à un réseau de paysans installés sur la Presqu'île guérandaise entre la Baule et Saint Nazaire) qui dispose d'un site marchand sur le net.

Trois types d'espaces de commercialisation sont identifiés :

- le « show room » (la vitrine des savoir faire);
- un espace de vente ponctuelle (marché, salon) lié aux animations Ecosolies ;
- un magasin permanent et mutualisé (support d'une activité d'insertion).

Les événementiels sont des temps forts également qui peuvent prendre la forme de marchés (MIN de l'ESS). Proposition de Philippe Laforge, du Relais : Un « Grand Magasin » mutualisé ? Une scop ? Une idée qui semble séduire tout le monde et qui nécessite la mise en place d'un groupe de travail spécifique.

### Les questions à se poser pour faire avancer le projet :

Quelle surface? Quelles organisations ? Quelle législation ? Quelle structuration ? Quelle économie ?

**Pour avancer sur ces questions, les Ecosolies proposent la création d'un groupe de travail avec les membres présents à cet atelier qui sont disponibles.** Une réunion de travail est proposée :

**Le 3 mars à 14H dans les locaux d'ECOREV, 2 rue Louis Marin 44200 NANTES**

( Quartier Mangin, Tram Ligne 2 Arrêt Mangin)

### Liste détaillée des participants

Rodolphe Conor (La Pep's), José Aubry (Radar), Arnaut Billy (ARAI), Gérard Bujau (Guinée 44 – Humus 44), Patrick Chollet (Ecorev), Marie-Estelle Cissokho-Bourgeon (Casa Africa), Gilles De Vasson (Réseau Chantier 44), Patricia Delcroix (Oser Forêt Vivante), Raphaëlle Gouédard (Les Ecosolies), Philippe La Forge (EBS Le Relais Atlantique), Julie Marciau (Les Ecosolies), Bérangère Renaud Zabala (NAPCE), Sandrine Richardeau (RADAR), Camille Robert (NAPCE), Thierry Rousselot (Ouvre-Boîtes 44), François-Xavier Ruan (Les Ecosolies), Choukri Taleb (Les Marchands de Sable).