

Titre : Etudes des statuts juridiques pour la mise en place des points de vente collectifs agricoles à la Réunion

Date : 02/10/2021

Maitre d'œuvre : SDGREEN

Mots clés : Commercialisation / Analyse juridique / Diagnostic / Circuit court / La Réunion

Contexte

De plus en plus le développement des circuits courts pour les denrées alimentaires agricoles se développe. Ce mode de distribution des produits agricoles, du producteur au consommateur, ne compte qu'un seul intermédiaire maximum et permet de favoriser l'économie locale tout en assurant une juste rémunération du travail. Ce mode de commercialisation se matérialise de plusieurs manières : vente directe à la ferme, AMAP, marché de producteurs et plus récemment les points de vente collectifs agricoles (magasins de producteurs).

La construction des points de vente sur les exploitations est aujourd'hui freinée par les règles en matière d'urbanisation. Les agriculteurs réunionnais souhaitent donc porter une démarche innovante de point de vente collectif agricole/magasin de producteurs afin d'offrir de manière pérenne une large gamme de produits agricoles.

Pour cela, la mise en place d'un magasin de vente collectif s'inspirera de modèle métropolitain, mais avec une nécessaire adaptation au contexte local. La réflexion d'une entité juridique distincte de celles des producteurs membres doit être menée. Cette structuration collective et indépendante est indispensable pour que le magasin puisse réaliser un certain nombre d'actes juridiques en son nom. Cette étude aura pour but d'analyser en concertation avec les agriculteurs, le volet juridique et de mise en réseau des magasins de producteurs.

Méthodologie

Dans un premier temps, il s'agira de se rapprocher des services juridiques de l'APCA et de la FNSEA pour établir l'inventaire des formes juridiques des magasins de producteur de métropole avec leurs forces et faiblesses. Dans un second temps, il s'agira au niveau local de faire le point sur les points de vente directe, privés et collectifs déjà existants. Les particularités locales seront mises en avant.

Sur la base de ces éléments, différents types d'organisations seront proposés pour le contexte réunionnais au niveau local, avec des rattachements possibles au niveau départemental et national dans le cadre des obligations législatives et réglementaires de l'appellation "magasin de producteurs".

Résultats :

La structure actuelle du marché à la Réunion avec les GMS, les primeurs, les bazariers et la vente à la ferme, laisse très peu de place au développement de « Point de vente collectif » (PVC) malgré un accompagnement de la Chambre d'Agriculture et une offre de subvention intéressante du

Département. Cette dynamique peut s'expliquer par la présence de facteurs limitants imposés par la réglementation/légalisation. Par exemple, une gouvernance qui doit être portée totalement par les producteurs, une répartition qui est contraignant pour les apports de marchandises entre membres et non (70/30), l'obligation de présence des associés de la structure leur de l'acte de vente et l'obligation d'avoir un contrat de mandat. Cependant, la nature de ses structures juridiques n'est pas un facteur bloquant. La palette des statuts et des règlements intérieurs permet de s'adapter au cas par cas à toutes les situations.

Malgré ces difficultés rencontrées, ces magasins ont tout lors de place dans un contexte social ou le pouvoir d'achat devient une question majeure. Ils peuvent représenter un espoir de sortie commerciale pour de petits agriculteurs et des oasis d'achat pour les consommateurs. La Chambre d'Agriculture doit intensifier ses moyens humains et financiers pour piloter la mise en place de ces structures en :

- S'affranchissant du cadre des PVC en développant les magasins de produits fermiers qui ont la réglementation la plus souple des structures étudiées
- Offrant la possibilité à d'autres agriculteurs de s'associer au projet, voir à des transformateurs artisanaux pour augmenter l'offre
- Envisageant un engagement d'autorité dans certains projets pilotes en tant qu'associé pour ancrer ces PVC dans une démarche territoriale.
- Accompagnant les projet étape par étape par des conseillers.
- Finançant des études préliminaires en lien avec le phasage de la création d'un magasin

Étude des statuts juridiques pour la mise en place de points de vente collectifs agricoles

SDGREEN – GSC CONSEIL

COPI 3 – 02 MAI 2022

Sommaire

Rappel de la commande

Contexte réglementaire des magasins en circuit court

- Magasin de Producteur
- Zoom sur le Point de Vente Collectif
- Magasin de produits fermiers

Etapes clefs pour la création d'un magasin

Facteurs de réussite des magasins circuits courts métropolitains

Les statuts juridiques

Analyse des spécificités et contraintes des circuits courts réunionnais

- Filières Fruits et Légumes
- Filières animales
- Filière produits artisanaux transformés
- Typologie des apporteurs
- Circuits de commercialisation locaux

Conclusions et Propositions du bureau d'études

Rappel de la commande

Rappel de la commande

Réalisation d'une étude des statuts juridiques pour la mise en place de points de vente collectifs agricoles à la Réunion.

1. Etablir l'inventaire des formes juridiques des magasins de producteurs de métropole
2. Faire un état des lieux sur les points de vente directe, privés et collectifs, déjà existants localement
3. Propositions d'organisation pour le contexte réunionnais

Contexte réglementaire des magasins en circuit court*

**Circuit court : La définition des circuits courts, admise par l'administration, correspond à une vente présentant un intermédiaire au plus.*

Définition légale art L611-8

Les magasins de circuits courts regroupent aujourd'hui 3 types de structures :

1. Le magasin de producteurs
2. Le Point de Vente Collectif
3. Le magasin de produits fermiers

Chacun avec ses spécificités, ses avantages et ses contraintes.

Magasin de producteurs

L 611 -8 CR ET L 1282014-344 RELATIVE A LA CONSOMMATION, LOI
HAMON

Définition légale art L611-8

« Dans une optique de valorisation de leur exploitation et de leur terroir, les producteurs agricoles locaux peuvent se réunir dans des **magasins de producteurs** afin de commercialiser leurs produits **dans le cadre d'un circuit court organisé à l'attention des consommateurs.**

- Ils ne peuvent y proposer **que des produits de leur propre production**, qu'elle soit brute ou transformée.
- Ces produits doivent représenter **en valeur au moins 70 % du chiffre d'affaires total** de ce point de vente.
- Pour les **produits transformés ou non, non issus du groupement, les producteurs peuvent uniquement s'approvisionner directement auprès d'autres agriculteurs**, y compris organisés en coopératives, ou auprès d'artisans de l'alimentation, et doivent afficher clairement l'identité de ceux-ci et l'origine du produit. »

Point de Vente Collectif (PVC)

NOTE DE SERVICE DGAL 8103 (AVRIL 2010)

Définition d'un Point de Vente Collectif

Le Point de Vente Collectif est défini et son fonctionnement décrit par la note de service DGAL 8103 (avril 2010). Elle n'est formulée qu'au regard de la réglementation sanitaire, ce n'est pas une définition légale.

Elle précise qu'un Point de Vente Collectif, cas particulier d'atelier collectif, est un **lieu utilisé en commun par plusieurs producteurs**, où ceux-ci assurent la vente directe aux consommateurs des produits provenant de leurs exploitations.

L'objet de cette circulaire est de déterminer les conditions devant être remplies par les points de vente collectifs pour permettre aux producteurs agricoles d'être considérés comme effectuant la **remise directe au consommateur final** au regard de la **réglementation sanitaire en matière d'hygiène alimentaire**. Plus précisément, cette circulaire a pour objectif de permettre aux producteurs agricoles (essentiellement de produits laitiers et de produits d'origine animale), non titulaires d'un agrément sanitaire, d'être toujours considérés en remise directe alors que leur production est commercialisée par l'intermédiaire du point de vente collectif.

Exigences du PVC

Elle ne précise pas de sanction pénale mais s'attache à préciser le **cahier des charges à respecter** pour bénéficier des avantages liés à la remise directe aux consommateurs dans ce cas particulier de commercialisation collective.

Elle **exige** :

- **les permanences à la vente** avec la présence des producteurs. Les adhérents doivent assurer des temps de présence à la vente (producteur, membre direct de la famille, ou salarié de l'exploitation) et les salariés du point de vente ne doivent pas se substituer aux producteurs
- **le mode de commercialisation des produits**. Les producteurs doivent rester propriétaires de leurs produits jusqu'à leur cession au consommateur final, le fruit de la vente leur étant attribué directement. Ils n'effectuent par conséquent pas de vente à la structure collective. Pour ce faire, **les producteurs doivent conclure un contrat de mandat avec le point de vente collectif**
- la maîtrise sanitaire des produits. Un **règlement intérieur** doit préciser le partage des responsabilités et l'organisation adoptée en matière de plan de maîtrise sanitaire. les procédures mises en place et les contrôles associés, au sein du point de vente collectif
- l'adoption d'un **cahier des charges** et d'un règlement intérieur. Tout point de vente collectif doit rédiger un cahier des charges et établir un règlement intérieur permettant de répondre point par point aux exigences prescrites.

Magasin de produits fermiers

Définition du magasin de produits fermiers

Un magasin commercialisant :

- des produits locaux et/ou fermiers,
- sans limite d'achat-revente,
- Sans limite de part des ventes réalisées par les associés du magasin,
- Sans restriction de statut (agricole ou non) des associés.

Comparatif des modèles

	Point de Vente Collectif	Magasin de producteurs	Magasin de produits fermiers
Gouvernance	Structure juridique portée par des producteurs	Structure juridique portée a minima par des producteurs (70% de l'activité réalisée doit provenir d'agriculteurs)	Toute gouvernance possible (y compris gérant indépendant)
Prolongement de l'exploitation agricole	Oui	Pas forcément	Pas forcément
Présence des producteurs à la vente	Obligatoire	Possible mais non obligatoire.	Non obligatoire
Achat – revente de produits	Possible uniquement au regard de la réglementation sanitaire (NS DGAL 8103-2010), mais perte du caractère de vente directe. Interdit sur le PVC et sur les exploitations selon les chartes	Possible par le magasin de producteurs, mais perte du caractère de vente directe. Interdit, à titre individuel, pour les producteurs.	Possible mais perte du caractère vente directe
Dépôt-vente	Autorisé jusqu'à hauteur de 30% ou plus restrictif suivant respect de charte	Limité à 30 % (coopérative et artisans alimentaires compris)	Sans limite
Contrat de mandat	Obligatoire	Non spécifié	Non spécifié
Gestion des invendus	A la charge du producteur	Défini par la structure	Défini par la structure
Responsabilité sur les produits	Pas de transfert de propriété, responsabilité du producteur jusqu'à la remise au consommateur	Non spécifié	Non spécifié
Responsabilité de la chose gardée	La structure a l'obligation de conserver le produit selon les exigences réglementaires en vigueur (sanitaire, commerciale...)		
Salarié de la structure	Intervient toujours en présence et sous la responsabilité du producteur présent. Ne peut en aucun cas assurer seul la vente.	Peut assurer seul la vente	Peut assurer seul la vente

Avantages et inconvénients du modèle de l'étude

AVANTAGES

- Renforcer les liens avec les consommateurs
- Mutualiser les moyens de vente et les compétences de chacun
- Meilleure force de frappe commerciale (plus large gamme de produits proposés)
- Garantir un écoulement d'une partie de sa production
- Distribution collective plus respectueuse de l'environnement
- Maitriser ses prix de vente
- Fiscalité au BA et non BC

INCONVÉNIENTS

- Travail en groupe et respect de règles communes
- Participation aux frais et investissements collectifs
- Règlement sanitaire à mettre en place
- Travail supplémentaire et nécessaire avec une structure supplémentaire à administrer :
 - présence aux ventes,
 - Gestion RH, logistique, sanitaire, commerciale et financière
- Au niveau de l'exploitation agricole :
 - organisation du transport et du conditionnement
 - gestion des invendus.

Etapes clefs pour la création d'un magasin

Source MagPro/Trame – Enquete 2015

Les 8 étapes clefs pour monter un projet collectif de vente de produits agricoles

Source : Terre d'Envies CEGAR



Facteurs de réussite des magasins circuits-courts métropolitains

Source MagPro/Trame – Enquete 2015

Les critères clefs

- La force du groupe d'associés : sa cohésion, sa vision commune, sa complémentarité, sa solidarité, sa volonté de travailler ensemble
- La localisation du point de vente
- La diversité des produits
- La surface du magasin et les plages d'ouvertures

Force du Groupe d'associés

Des agriculteurs avec une expérience de vente à la ferme.

Bonne entente et gestion très rigoureuse pour satisfaire aux 3 métiers du magasin :

- Production,
- Transformation,
- Vente.

Une connaissance de ses motivations personnelles, des motivations personnelles des associés et un objectif commun pour un projet commun et une éthique commune.

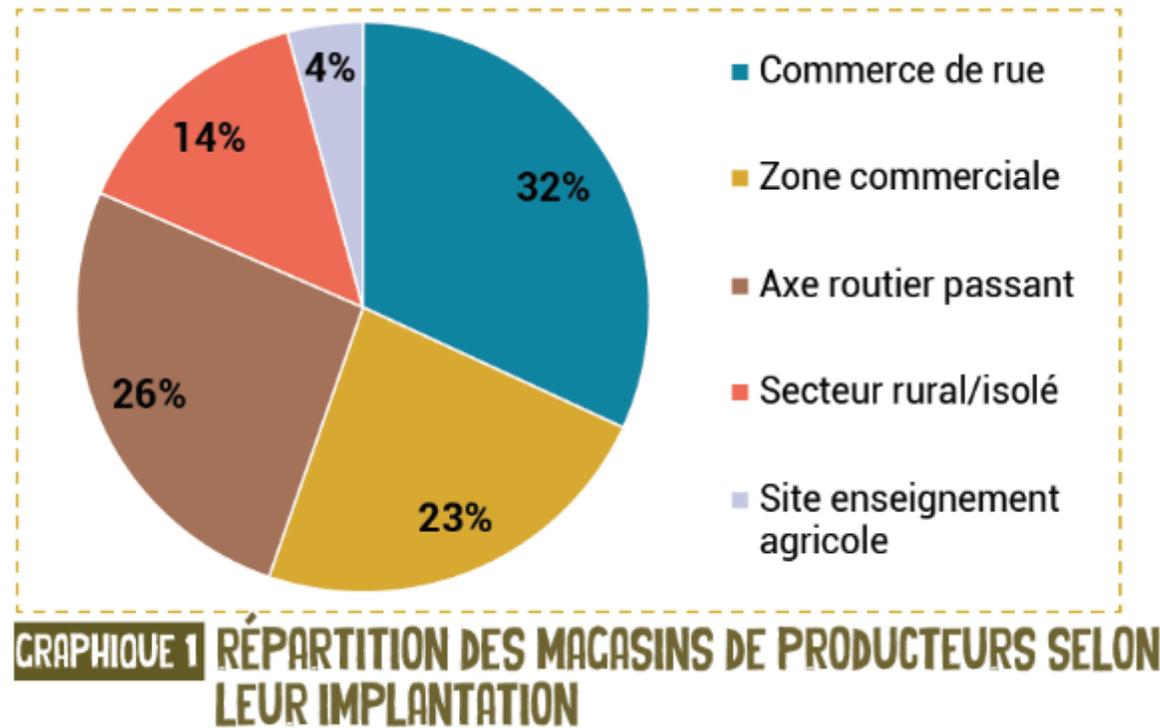
Une vision commune et des objectifs partagés.

Volonté de travailler en groupe, solidarité et complémentarité.

A minima, un magasin est un groupe d'une douzaine de producteurs associés minimum pour une gamme de produits élargie et un approvisionnement garanti.

Localisation

La zone d'implantation est primordiale pour la réussite du magasin de producteur.



Produits

Les indispensables

Présents dans plus de 75 % des points de vente, gamme incontournable d'un magasin de producteurs. La majorité des ventes d'un magasin est réalisée grâce à ces produits.

- **Viandes** : porc, charcuterie, volaille de chair, bœuf, veau, ovin
- **Fruits et légumes** : légumes et fruits frais, fruits transformés, jus de fruits
- **Produits laitiers** : de vache et de chèvre
- **Autres** : oeufs, miel et dérivés, pain et dérivés, vins, liqueurs & boissons alcoolisées

Les bons complémentaires

Dans 50 % à 75 % des points de vente. Complètent la gamme des indispensables, produits festifs ou à consommation plus ponctuelle mais néanmoins recherchés par les clients.

- **Viandes** : volailles grasses et foie gras
- **Fruits et légumes** : légumes transformés, plantes aromatiques et médicinales, épices, condiments, fruits à coques (noix ...) et dérivés, légumes secs et dérivés
- **Produits laitiers** : brebis
- **Autres** : escargots, farines, pâtes et huiles

Les spécifiques

Seuls 25 à 50 % des magasins les proposent pour diversifier la gamme de produits proposés.

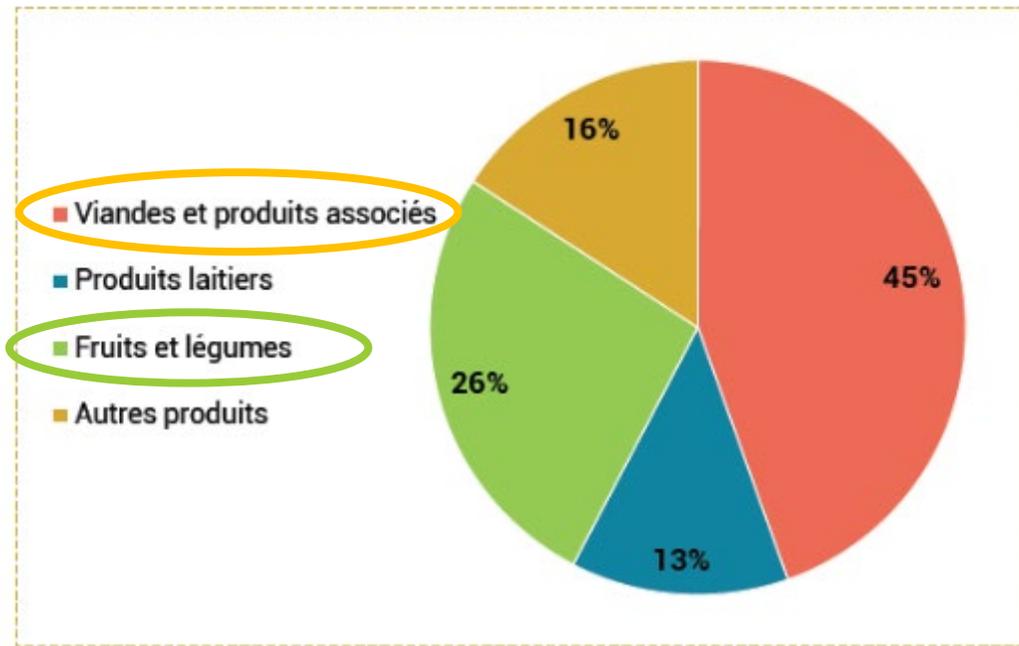
- **Viandes** : lapin
- **Fruits et légumes** : champignons, olives et dérivés
- **Autres** : poissons et produits d'eau douce, café, thé, épicerie, cosmétiques et dérivés, produits horticoles et dérivés

Les exceptionnels

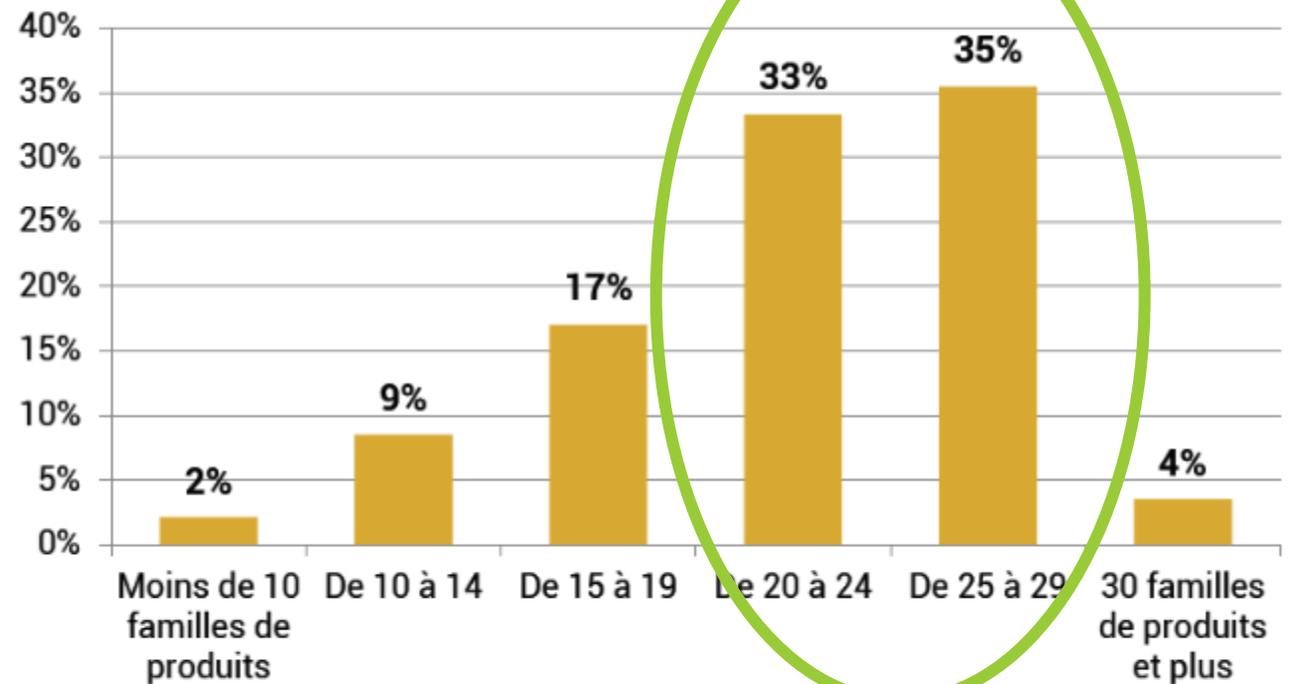
Moins d'un quart des points de vente les intègre dans leur gamme de produits.

- **Viandes** : caprin, gibier, autruche, bison, viande équine
- **Autres** : poissons et produits de la mer, produits à connotation diététique / santé, chocolats, confiserie, artisanat non alimentaire

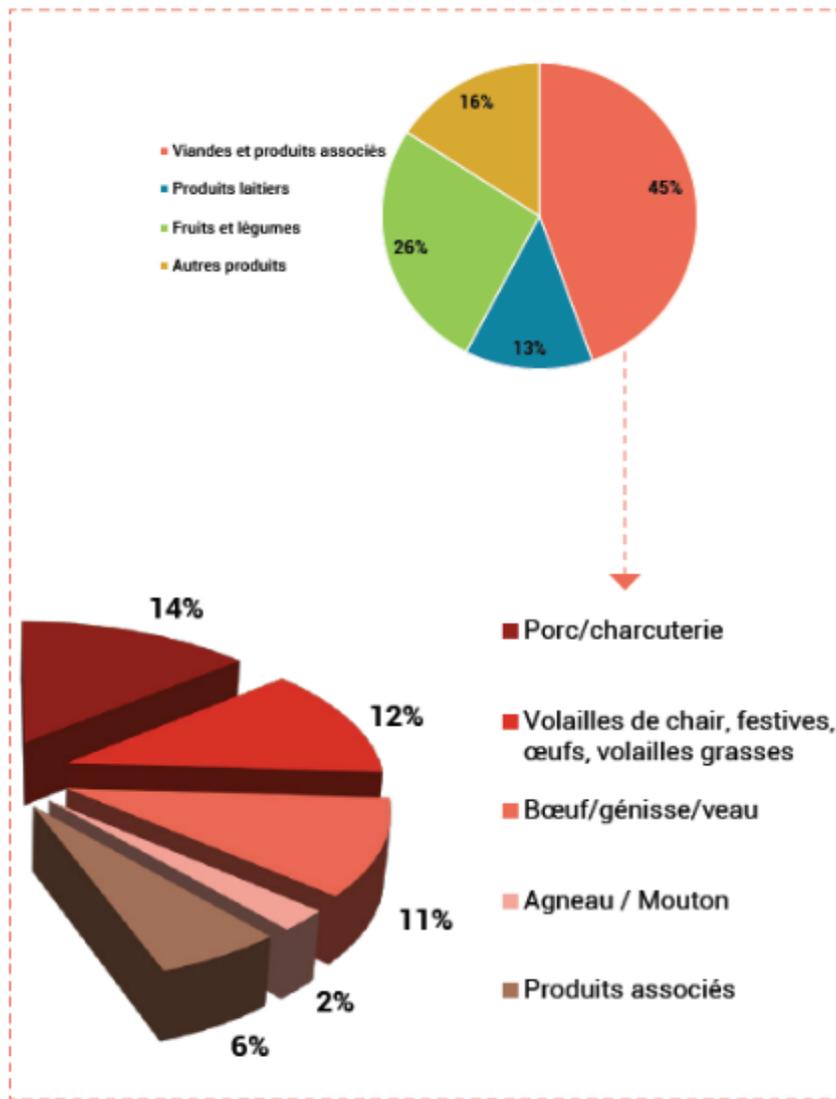
Produits



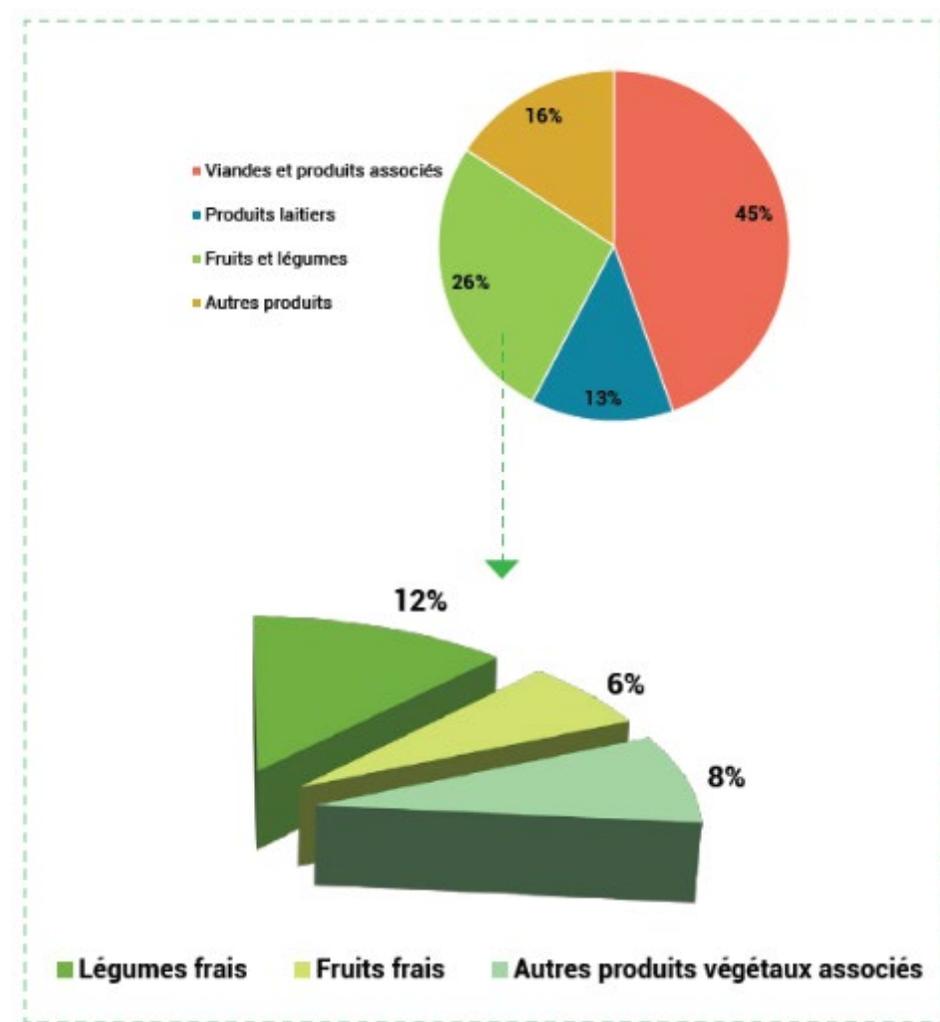
GRAPHIQUE 12 RÉPARTITION DES VENTES PAR FAMILLE DE PRODUITS (=N-38)



GRAPHIQUE 2 RÉPARTITION DES MAGASINS ENQUÊTÉS SELON LE NOMBRE DE FAMILLES DE PRODUITS PROPOSÉES

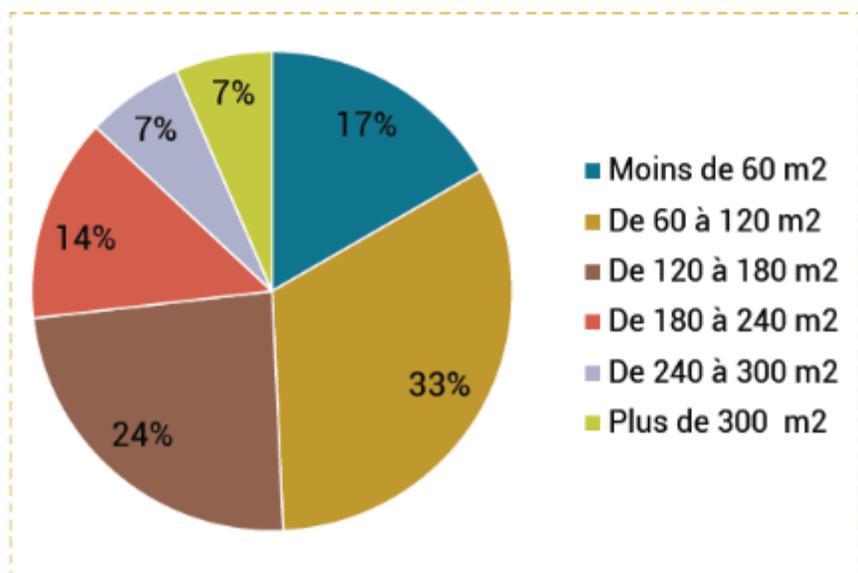


GRAPHIQUE 14 RÉPARTITION DES VENTES PAR FAMILLE DE PRODUITS ET PAR ESPECE (N=38)

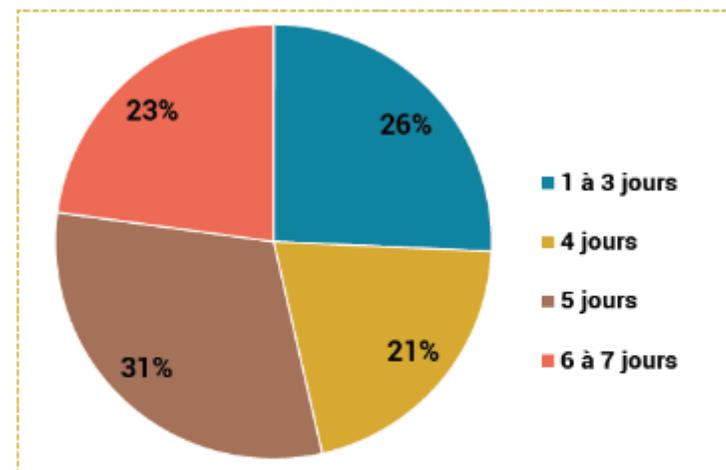


GRAPHIQUE 16 PART DES FAMILLES DE PRODUITS LÉGUMES, FRUITS ET PRODUITS VÉGÉTAUX ASSOCIÉS DANS LE VOLUME DE VENTE TOTAL (=N38)

Surface et Plages d'ouverture



GRAPHIQUE 3 RÉPARTITION DES MAGASINS ENQUÊTÉS SELON LEUR SURFACE DE VENTE (N=138)



GRAPHIQUE 6 RÉPARTITION DES MAGASINS ENQUÊTÉS SELON LEUR NOMBRE DE JOURS D-OUVERTURE (N=140)

	LUN	MAR	MER	JEU	VEN	SAM	DIM
Amplitude horaire d'ouverture moyenne	4 à 7,4h	3,3 à 8,3h	5,2 à 8 h	3,6 à 8 h	6,7 à 8,3 h	5,1 à 8,3 h	4 à 5,7 h
Part des magasins ouverts ce jour	19%	56%	81%	80%	95%	96%	24%

TABLEAU 4 AMPLITUDE D-OUVERTURE DES MAGASINS PAR JOUR (N=140)

Synthèse des caractéristiques attendues des magasins circuits courts

Magasin de producteur nécessite :

- **Volume** conséquent
- Approvisionnement **constant et régulier**
- **Qualité** constante
- **Diversité** de produits

Pour être compétitif vis-à-vis des bazardiens et ou des GSM et vu le faible coût du panier du consommateur de F&L - celui-ci doit trouver :

une offre la plus attractive, la plus complète et la moins onéreuse et de proximité.

Pour cela ces magasins doivent à la fois :

- **ne pas être très éloignés des centres de production,**
- **facilement accessibles par une masse de clients proches ou circulant sur un réseau passant et **parkables,****
- **offrir le maximum de produits de qualité dans les meilleures conditions de marketing et de conditionnement.**

Les statuts juridiques

Statuts juridiques

La réflexion sur les statuts arrivent **en 4^{ème} étape** du processus de constitution du magasin.

C'est -à-dire :

1. lorsque que le projet est défini,
2. Lorsque le groupe de producteur est constitué, prêt à travailler ensemble en toute confiance et en accord avec le projet et,
3. Lorsque la faisabilité économique et commerciale du projet a été validée.

Statuts juridiques

Les statuts du magasin retranscrivent le fonctionnement choisi par le groupe.

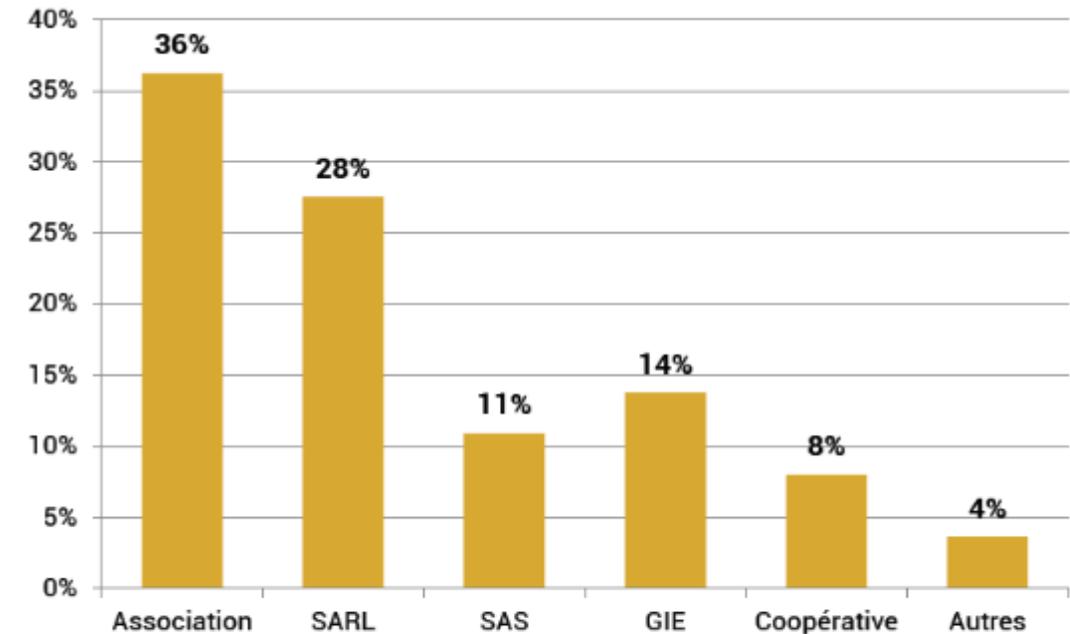
Ils sont spécifiques au groupe, aux objectifs choisis par celui-ci, en fonction des associés et de leur implication dans la structure.

6 statuts principaux sont rencontrés :

- Association Loi 1901
- GIE
- SARL
- SAS
- Coopérative agricole (y compris CUMA)
- SCIC

Certains types de structures sont exclus : Sociétés Civiles Agricoles, Syndicats, SNC, SA, SICA, SCOP

Près de deux tiers des magasins, en France, sont structurés en **association** ou en **SARL**.



GRAPHIQUE 5 RÉPARTITION DES MAGASINS ENQUÊTÉS SELON LEUR STATUT JURIDIQUE (N=138)

Données 2015

Critères

Les différents statuts se définissent et se distinguent selon une vingtaine de critères :

- Capacité juridique (Objet)
- Membres
- Montant des apports et Capital social
- Formalités administratives de constitution
- Modalités de décisions des membres
- Pouvoirs des dirigeants
- Organes de contrôle
- Règles de sortie
- Règles d'exclusion
- Règles d'entrée des nouveaux membres
- Résultat comptable
- Traitement fiscal des bénéficiaires
- TVA
- Fiscalité locale
- Traitement social des associés
- Responsabilité financière
- Possibilité de transformation de structure
- Attribution du boni de liquidation

Analyse des différents types de statuts

[Statuts.xlsx](#)

	ASSOCIATION	GIE	SARL	SAS	COOPERATIVE	SCIC
	CONSTITUTION					
Définition		Groupement d'entreprises dont l'objet est de faciliter l'exercice de l'activité économique de ses membres par la mise en commun de certaines caractéristiques de cette activité.	Société constituée par une ou plusieurs personnes qui n'engagent leur responsabilité qu'à hauteur de leurs apports. La Société à responsabilité limitée (SARL) est la forme de société la plus répandue en France. Elle a pour principale caractéristique de limiter la responsabilité des associés. Elle peut s'adapter à de nombreuses situations, d'où son surnom de société "passe-partout". A la base, société commerciale par excellence, elle peut également s'utiliser pour l'exercice d'activités agricoles qui seraient éventuellement couplées à des activités commerciales.	Société constituée par une ou plusieurs personnes qui n'engagent leur responsabilité qu'à hauteur de leurs apports.	Mise en commun par des agriculteurs de tous moyens propres à faciliter ou à développer leur activité économique, à améliorer ou à accroître les résultats de cette activité.	Coopérative de participation construite autour d'un projet ayant pour objectif des biens ou services ayant une utilité sociale au profit d'un secteur d'activité.
Objet de la structure ou Capacité juridique	Activité économiques lucratives permettant de réaliser un bénéfice soumise à obligation impérative de non partage direct comme indirect des bénéfices. Mention obligatoire de l'activité économique dans les statuts. (Code du Commerce art L.442-7) sous peine de requalification.	Activité rattachée à l'activité économique de celles de ses membres. Les prestations extérieures sont impossibles avec les non-membres.	Exercice possible de toutes activités économiques avec ses membres ou des tiers fournisseurs ou simples utilisateurs sans limitation particulière.	Exercice possible de toutes activités économiques avec ses membres ou des tiers fournisseurs ou simples utilisateurs sans limitation particulière.	A pour objectif de développer l'activité économique de ses membres agriculteurs par l'écoulement des ventes, la réalisation d'investissements réalisés en commun, Peut réaliser la mise à disposition de matériel et de personnel pour le compte des associés coopérateurs, A pour mission d'accroître et améliorer le résultat des associés coopérateurs uniquement. Activité possible avec des non adhérents dans la limite de 20% du CA HT.	Doit avoir un objet social ET économique avec la production ou fournitures de biens et de services d'intérêt collectif qui présente un caractère d'utilité sociale. Les tiers non sociétaires peuvent bénéficier des produits et services de la SCIC.
Membres	Toute personne physique ou morale. Minimum 2 membres.	Minimum 2 membres. Les membres sont des entreprises qui utilisent le groupement pour exercer une activité dans le prolongement de leur propre activité. Pas d'associés simples apporteurs de capitaux. Pas d'entreprises utilisatrices non membres.	1 à 100. Personne physique ou morale, entreprise avec un intérêt économique, mais aussi tout associé simple apporteur de capitaux.	1 à illimité. Personne physique ou morale, entreprise avec un intérêt économique, mais aussi tout associé simple apporteur de capitaux.	7 associés coopérateurs minimum. Les associés sont des exploitations agricoles qui s'engagent à travailler avec la coopérative pour une certaine durée. Peut comprendre des associés non coopérateurs mais minoritaires intéressés par l'activité de la coopérative.	5 catégories d'associés dont au moins 3 obligatoires : - Salariés de la coopérative (facultatif). - Personnes bénéficiant des activités de la coopérative, - Toute personne physique souhaitant participer bénévolement à son activité, - Collectivités publiques et leurs groupements, - Toute personne physique ou morale contribuant par tout moyen à l'activité de la coopérative.
Capital social	Absence de capital social.	Groupement avec ou sans capital social. Si capital social, celui-ci est libre.	Montant du capital libre, il peut être variable. Libération limitée à 20% du capital souscrit à la constitution et les 80% restant dans un délai de 5 ans à la demande de la gérance.	Montant du capital libre, il peut être variable. Libération limitée à 50% du capital souscrit à la constitution et les 50% restant dans un délai de 5 ans à la demande de la présidence.	Montant du capital libre et variable. Souscription de parts sociales à l'entrée dans la structure.	Capital libre pour les SCIC empruntant la forme de SARL ou SAS.
Commissaire aux apports	N.A.	N.A.	Intervention obligatoire pour évaluation des apports en nature de valeur unitaire > 30000€.	Dispense de commissaire aux apports si les apports en nature < 30000€ et s'ils représentent moins de la moitié des apports.	N.A.	
Parts sociales	Absence de parts et de revalorisation. Apport possible par tout ou partie des membres de biens ou de numéraire avec possibilité de reprise sans réévaluation en cas de retrait de l'apporteur.	Souscription de parts sociales à l'entrée dans la structure. Revalorisation des parts sociales au départ de la structure.	Souscription de parts sociales à l'entrée dans la structure. Revalorisation des parts sociales au départ de la structure.	Souscription de parts sociales à l'entrée dans la structure. Revalorisation des parts sociales au départ de la structure.	Pas de revalorisation des parts sociales.	Possibilité d'application d'un taux d'inflation pour réévaluer les parts sociales.

	ASSOCIATION	GIE	SARL	SAS	COOPERATIVE	SCIC
FORMALISME						
Rédaction et contenu des statuts	Obligatoires, ils déterminent le fonctionnement entre les membres	Obligatoires	Obligatoires, des mentions obligatoires sont prévues, le contenu des statuts est fortement encadré par la loi	Obligatoires, des mentions obligatoires sont prévues, le contenu des statuts est peu encadré par la loi	Obligatoires, statuts types conçus par les pouvoirs publics	Obligatoires
Règlement Intérieur - en complément des statuts il précise les règles de fonctionnement de la structure au quotidien.	Pas obligatoire sauf si PVC avec producteurs en remise directe sans agrément sanitaire (DGAL du 7/4/2010).	Pas obligatoire sauf si PVC avec producteurs en remise directe sans agrément sanitaire (DGAL du 7/4/2010).	Pas obligatoire sauf si PVC avec producteurs en remise directe sans agrément sanitaire (DGAL du 7/4/2010).	Pas obligatoire sauf si PVC avec producteurs en remise directe sans agrément sanitaire (DGAL du 7/4/2010).	Obligatoire dans tous les cas.	Pas obligatoire sauf si PVC avec producteurs en remise directe sans agrément sanitaire (DGAL du 7/4/2010).
Formalités administratives de constitution	<ul style="list-style-type: none"> - Dépôt des statuts en sous préfecture. - Inscription au Greffe des associations - Publication au Journal Officiel des Associations - Déclaration auprès du Centre de Formalité des Entreprises pour immatriculation SIRET, SIREN, code APE. 	<ul style="list-style-type: none"> -Enregistrement des statuts (contrat constitutif) auprès du SIE, - Dépôt au CFE du Greffe du Tribunal de commerce, - Immatriculation au registre du commerce et des sociétés. 	<ul style="list-style-type: none"> -Enregistrement des statuts, - Annonce légale de constitution, - Dépôt de dossier du CFE de la Chambre de commerce et d'industrie, - Immatriculation au RCS 	<ul style="list-style-type: none"> -Enregistrement des statuts, - Annonce légale de constitution, - Dépôt de dossier du CFE de la Chambre de commerce et d'industrie, - Immatriculation au RCS 	<ul style="list-style-type: none"> -Annonce légale de constitution, - Dépôt de dossier au CFE du Greffe du Tribunal de commerce, - Immatriculation au RCS, - Agrément administratif par le HCCA 	<ul style="list-style-type: none"> -Enregistrement des statuts, - Annonce légale de constitution, - Dépôt de dossier du CFE de la Chambre de commerce et d'industrie, - Immatriculation au RCS

	ASSOCIATION	GIE	SARL	SAS	COOPERATIVE	SCIC
REGLES DE DECISIONS ET DE CONTRÔLE						
Modalités de décisions des membres	Droit de vote des membres déterminé dans les statuts : - soit égalitaire, - soit selon tout autre critère.	En principe 1 membre = 1 voix, sauf si les statuts prévoient un droit de vote selon le CA ou selon le CS détenu par chaque membre.	L'ensemble des associés constitue l'Assemblée Générale qui se réunit en Assemblée générale Ordinaire ou Extraordinaire pour les décisions les plus importantes. Le droit de vote est fonction du capital détenu par chaque associé. La règle de droit de vote selon le capital social détenu est obligatoire.	Droit de vote proportionnel aux droits sociaux détenus par chaque membre. Par dérogation, le droit de vote peut être déconnecté de cette règle : - Soit pour instaurer un droit de vote égalitaire, - Soit pour concentrer les droits de vote entre certains membres.	En principe 1 associé = 1 voix, indépendamment du capital détenu par chacun. En cas d'adhésion d'un GAEC, chaque associé du groupement est réputé associé coopérateur sans que les voix du GAEEC ne dépassent 49% des voix au sein de la coopérative. Droit de vote possible selon l'activité de chaque associé si aménagement dans les statuts.	En l'absence de collège, le droit de vote est égalitaire. Si il y a des collèges : - droit de vote des membres : égalitaire au sein du collège, - droit de vote des collèges modulable selon les statuts.
Dirigeants et Pouvoirs	Pas de règle obligatoire, dépend des statuts. Généralement un Conseil d'administration et un Bureau (Président, Trésorier, Secrétaire). Les pouvoirs sont plus ou moins étendus selon les clauses des statuts. Les règles de désignation et renouvellement sont fixées par les statuts.	L'assemblée des membres désigne un administrateur unique ou plusieurs administrateurs. Les administrateurs peuvent être membres ou non membres, personne physique et/ou personne morale désignant un représentant permanent.	Les associés doivent désigner un ou plusieurs gérants. Le(s) gérant(s) sont obligatoirement des personnes physiques. Le(s) gérant(s) peuvent être associés ou non associés. Les gérants sont nommés pour une durée illimitée ou limitée selon ce que prévoient les statuts. Préférer une durée limitée dans le temps. Les pouvoirs de gestion sont très étendus ou limités par les statuts selon la volonté des fondateurs.	Les associés doivent désigner obligatoirement : - un président (personne physique ou morale, associé ou non), - plus éventuellement un Directeur Général. De façon facultative, un organe collégial assistant le président peut être mis en place, dénommé Comité de Direction ou Conseil d'Administration.	Le conseil d'administration composé d'associés coopérateurs assure la gestion de la coopérative. Le conseil est composé d'au moins 3 associés coopérateurs et représenté par un Président élu par le CA. Personnes sont élues par l'AG des associés et renouvelables par moitié, tiers, ou quart tous les ans. Selon les statuts le mandat est d'une durée de 2, 3 ou 4 ans.	SCIV-SARL : gérant ou co-gérants SCIC-SAS : Président et DG ou Comité de Direction SCIC-SA : PDG + Conseil d'administration ou Président avec Directoire ou Conseil de surveillance.
Organes de contrôle	Pas de commissaire aux comptes sauf si : Bilan net > 1,55M€, CA HT > 3,1 M€ emploi > 50 salariés Subventions annuelles > 153000€	Contrôleur de gestion et contrôleur des comptes obligatoires. Personnes physiques souvent non professionnels (des non membres), fonctions exercées à titre gratuit. Commissaire aux comptes si plus de 100 salariés.	Pas de commissaire aux comptes sauf si 2 des 3 éléments suivants sont remplis : Bilan net > 4 M€, CA HT > 8 M€ emploi > 50 salariés Possibilité de mettre en place un conseil de surveillance composé d'associés auprès duquel la gérance rend compte de son activité.	Commissaire aux comptes obligatoire si 2 des 3 éléments suivants sont remplis : Bilan net > 4 M€, CA HT > 8 M€ emploi > 50 salariés	Commissaire aux comptes obligatoire si 2 des 3 éléments suivants sont remplis : Bilan > 267 000 €, CA HT > 534 000 € HT emploi > 10 salariés en CDI Les coopératives doivent se soumettre à un contrôle de révision de leurs comptes tous les 5 ans : - si elles réalisent des activités avec des tiers non coopérateurs dans la limite légale de 20%, - si elle atteint 2 des 3 critères : 50 associés, CA 2M€, bilan 1M€.	Contrôle obligatoire par un réviseur tous les 5 ans pour vérifier le fonctionnement selon les principes coopératifs. Commissaire aux comptes obligatoire si 2 des 3 éléments suivants sont remplis : Bilan net > 4 M€, CA HT > 8 M€ emploi > 50 salariés

	ASSOCIATION	GIE	SARL	SAS	COOPERATIVE	SCIC
ENTREE ET SORTIE DES MEMBRES						
Règles de sortie	<p>Retrait souple par simple démission des adhérents concernés.</p> <p>Pas de remboursement des parts sociales. Reprise des apports réalisés si apports avec mention de droit de reprise.</p> <p>Prévoir dans les statuts un délai de remboursement des apports sans réévaluation.</p>	<p>Possibilité pour tout membre du groupement de se retirer dans les conditions prévues par le contrat, sous réserve d'avoir exécuté ses obligations.</p> <p>Le retrait s'effectue selon les clauses des statuts du groupement.</p> <p>En cas de capital social, remboursement des parts à leur valeur réelle ou nominale.</p>	<p>SARL à capital social fixe : pas de droit de retrait. Le retrait s'effectue selon les clauses des statuts si ceux-ci le prévoient.</p> <p>Mécanisme de rachat obligatoire en cas de cessionnaire non agréé.</p> <p>SARL à capital social variable : droit de retrait des associés. Songer à l'encadrer dans les statuts par un délai de retrait et de remboursement pour éviter tout retrait intempestif.</p> <p>Le remboursement des parts social se fait selon leur valeur réelle et non nominale.</p>	<p>Retrait selon les clauses des statuts.</p> <p>Possibilité de mettre en place une clause d'inaliénabilité des actions pendant 10 ans maximum.</p> <p>SAS à capital variable : encadrer les statuts par un délai de retrait et de remboursement pour éviter tout retrait intempestif.</p> <p>Le remboursement des parts social se fait selon leur valeur réelle et non nominale.</p>	<p>Retrait par démission et remboursement des parts sociales possible à la fin de la période d'engagement.</p> <p>Remboursement des parts avant la période d'engagement possible pour cas graves avec l'accord du CA.</p> <p>Remboursement des parts au nominal sauf si suite à augmentation de capital :</p> <ul style="list-style-type: none"> - incorporation des réserves libres ou réévaluation, - et constitution d'une réserve spéciale à cet effet. 	<p>Droit de retrait selon les statuts.</p> <p>Délais de remboursement des parts sociales selon les statuts, il peut être compris entre 1 et 5 ans.</p> <p>Remboursement effectué selon la valeur nominale des parts souscrites (diminuées des pertes éventuelles).</p>
Règles d'exclusion	<p>Possible uniquement si prévue dans les statuts en mentionnant les motifs d'exclusion objectifs.</p> <p>Décision prise par l'Assemblée Générale dans le respect des droits de la défense de l'associé et avec remboursement de ses droits sociaux.</p>	<p>Possible uniquement si prévue dans les statuts en mentionnant les motifs d'exclusion objectifs.</p> <p>Décision prise par l'Assemblée Générale dans le respect des droits de la défense de l'associé et avec remboursement de ses droits sociaux.</p>	<p>Possible uniquement si prévue dans les statuts en mentionnant les motifs d'exclusion objectifs.</p> <p>Décision prise par l'Assemblée Générale dans le respect des droits de la défense de l'associé et avec remboursement de ses droits sociaux.</p>	<p>Possible uniquement si prévue dans les statuts en mentionnant les motifs d'exclusion objectifs et la procédure applicable.</p> <p>Décision prise par l'AG des associés ou par la Direction (Président ou Comité de Direction) dans le respect des droits de la défense de l'associé et remboursement des actions avec rachat par la société.</p> <p>Possible de prévoir une clause d'exclusion sans faute pour les sociétés membres avec changement de contrôle d'une société associée.</p>	<p>Prévu par la réglementation et les statuts types des coopératives.</p> <p>Exclusion justifiée pour raisons graves et prononcée par le CA.</p> <p>Décision valable ssi 2/3 des administrateurs sont présents et vote avec au moins 2/3 des voix.</p> <p>Recours possible devant l'AG des associés.</p>	<p>Possible uniquement si prévue dans les statuts en mentionnant les motifs d'exclusion objectifs.</p> <p>Décision prise par l'Assemblée Générale dans le respect des droits de la défense de l'associé et avec remboursement de ses droits sociaux.</p>
Règles d'entrée des nouveaux membres	<p>Agrément effectué selon les statuts par l'AG ou le conseil d'administration.</p> <p>Paiement d'un droit d'entrée non remboursable et d'une cotisation annuelle.</p>	<p>Cession de part avec agrément des cessionnaires par l'AG, acte de cession et application d'une règle de majorité ou unanimité selon les statuts et la décision de l'AG.</p> <p>Paiement d'un droit d'entrée non remboursable possible.</p>	<p>Cession à un tiers possible si agrément de la majorité des associés représentant au moins 1/2 des parts.</p> <p>Cession libre entre associés aux conjoints et descendants sauf si prévu différemment dans les statuts.</p> <p>Acte de cession obligatoire.</p> <p>Paiement d'un droit d'entrée non remboursable possible.</p>	<p>Libre négociation des actions sauf si clause statutaire spécifique.</p> <p>Souhaitable de prévoir une clause d'agrément dans les statuts.</p> <p>Acte de cession obligatoire.</p> <p>Paiement d'un droit d'entrée non remboursable possible.</p>	<p>Cession possible au profit du successeur de l'exploitation avec validation du CA de la coopérative.</p> <p>Transmission des parts à retranscrire dans le fichier des associés coopératives.</p>	<p>La cession se fait selon la clause d'agrément fixée dans les statuts.</p> <p>La décision est prise par l'AG ou les Dirigeants selon les statuts.</p>

	ASSOCIATION	GIE	SARL	SAS	COOPERATIVE	SCIC
RÉSULTAT COMPTABLE ET RÉGIMES FISCAUX APPLICABLES						
Résultat comptable	Aucune distribution de bénéfices n'est possible au risque de requalification.	Résultat distribué ou non selon la volonté des membres. Distribué ou non il est taxé au niveau de chaque membre. Imposition sur les bénéfices agricoles, commerciaux ou non commerciaux au niveau de chaque membre.	5% du bénéfice doit être affecté à la réserve légale jusqu'à qu'elle soit au moins égale à 10% du capital social. Le surplus peut être laissé en report à nouveau ou distribué en tant que dividendes. Les dividendes sont taxables dans les bénéfices agricoles ou revenus de capitaux mobiliers au niveau des associés.	5% du bénéfice doit être affecté à la réserve légale jusqu'à qu'elle soit au moins égale à 10% du capital social. Le surplus peut être laissé en report à nouveau ou distribué en tant que dividendes. Les dividendes sont taxables dans les bénéfices agricoles ou revenus de capitaux mobiliers au niveau des associés.	10% des excédents nets doivent être affectés à une réserve légale jusqu'à ce que celle-ci soit égale au montant du capital social. La réserve spéciale doit être constituée pour compenser les parts sociales annulées suite au départ d'un associé. Des réserves statutaires supplémentaires sont possibles. Un intérêt peut être versé au titre de la rémunération des parts sociales. Le surplus peut être versé sous la forme de ristournes aux associés coopérateurs selon décision de l'AG et proportionnellement aux opérations réalisées par ceux-ci avec la coopérative.	57,5% du résultat au moins doit être affecté aux réserves impartageables (réserves légales 15% et réserves statutaires obligatoires 50% des sommes disponibles restantes). Le solde peut être affecté en partie à la rémunération des parts sociales. Possibilité de verser un intérêt annuel à chaque part sociale.
Traitement fiscal des bénéfices	Une comptabilité commerciale doit être tenue avec mise en œuvre d'un régime réel BIC. En cas de résultat bénéficiaire, l'association doit payer l'IS : taux réduit de 15% sur les premiers 38 120€ et taux normale de 28% au-delà.	Option IS est interdite. S'applique le régime de la transparence fiscale avec une imposition au niveau de chaque membre. Chacun est passible pour la part des bénéfices correspondant à ses droits de l'impôt sur le revenu ou de l'IS si personne morale.	Une comptabilité commerciale doit être tenue avec application d'un régime réel BIC. Le paiement de l'IS est effectué au taux de 15% sur les premiers 38120€ et au taux de 28% au-delà. La distribution de résultat équivaut à attribution de dividendes selon la clé de partage établie. Ils sont imposés soit dans les bénéfices agricoles, soit en tant que capitaux mobiliers.	Une comptabilité commerciale doit être tenue avec application d'un régime réel BIC. Le paiement de l'IS est effectué au taux de 15% sur les premiers 38120€ et au taux de 28% au-delà. La distribution de résultat équivaut à attribution de dividendes selon la clé de partage établie. Ils sont imposés soit dans les bénéfices agricoles, soit en tant que capitaux mobiliers.	Exonération d'IS sur les activités faites avec les associés coopérateurs. IS pour les activités faites avec des tiers dans la limite de 20% du CA. Les intérêts et ristournes sont imposés dans les bénéfices agricoles.	Seul le solde du résultat après affectation aux réserves impartageables est soumis à l'IS. En cas de versement d'un intérêt annuel celui-ci est imposé en tant que revenu de capitaux mobiliers pour les membres.
TVA	Application de la TVA selon le régime général.	Application de la TVA selon le régime général.	Application de la TVA selon le régime général.	Application de la TVA selon le régime général.	Application de la TVA selon le régime général.	TVA selon les règles de droit commun.
Fiscalité locale	Application de la CTE-CFE-CVAE sur les investissements, (exonération dans les ZRR au titre des 5 premières années d'activités). Application de la taxe foncière sur les propriétés bâties.	Exonération de la CTE-CFE-CVAE et de la taxe foncière sur les bâtiments à usage agricole pour les GIE créés entre agriculteurs.	Application de la CTE sur les investissements, (exonération dans les ZRR au titre des 5 premières années d'activités). Application de la taxe foncière sur les propriétés bâties.	Application de la CTE sur les investissements, (exonération dans les ZRR au titre des 5 premières années d'activités). Application de la taxe foncière sur les propriétés bâties.	Exonération de la CTE si le nombre de salariés est inférieur ou égal à 3, paiement de 1/2 CET si >3. Exonération de taxe foncière sur les propriétés bâties.	CET-CFE-CVAE et taxe foncière s'appliquent selon les règles de droit commun.
Traitement social des associés, Règles concernant les cotisations sociales	Si Absence de rémunération des membres : pas de cotisations. Pour les associations non fiscalisées : affiliation sociale en tant que salariés des dirigeants rémunérés	Pas d'affiliation sociale spécifique pour les membres. En cas de rémunération, il s'agit d'une avance sur la répartition du résultat à déclarer avec les bénéfices agricoles pour le paiement des cotisations agricoles. Les administrateurs non membres rémunérés perçoivent des traitements et salaires et sont socialement affiliés en tant que salariés. Si pas de rémunération, pas d'affiliation sociale.	Gérant non associés rémunérés affiliés comme salariés. Gérant non associés non rémunérés ne sont pas affiliés. Associé gérants minoritaires rémunérés affiliés comme salariés. Régime des travailleurs indépendants si gérance majoritaire.	Dirigeants rémunérés affiliés en tant que salariés.	Les fonctions des membres du CA sont exercées à titre gratuit et donc sans prélèvement social. L'indemnité compensatrice est dans le prolongement de l'activité agricole. Les rémunérations sont qualifiées en traitement et salaires.	Affiliation des personnes rémunérées en tant que salariées.

	ASSOCIATION	GIE	SARL	SAS	COOPERATIVE	SCIC
REGLES DE TRANSFORMATION ET LIQUIDATION						
Responsabilité financière	Pas de responsabilité financière personnelle des membres ni des dirigeants sauf en cas de caution au profit de l'association ou en cas de faute de gestion.	Responsabilité illimitée et solidaire de chaque entreprise membre. Le patrimoine propre des membres du groupement est engagé sur les dettes du groupement.	Responsabilité limitée aux apports des différents associés sauf si ceux-ci sont caution en cas d'emprunt.	Responsabilité limitée aux apports des différents associés sauf si ceux-ci sont caution en cas d'emprunt.	Responsabilité des associés engagée à hauteur de 2 fois le montant du capital social de chaque associé ou à hauteur de la perte des apports plus une fois le montant des apports. Associé non coopérateurs : responsabilité limitée aux apports. Les associés retirés restent tenus pendant 5 ans de toutes les dettes sociales existant au moment de leur sortie.	Responsabilité des associés limitée aux apports. Responsabilité financière personnelle des dirigeants si il se sont portés cautions des dettes et en cas de faute de gestion. Tout associé retiré reste tenu pendant 5 ans du montant des apports remboursés envers les autres membres et les tiers de toutes les dettes sociales existant au moment de sa sortie.
Possibilité de transformation de structure	Transformation impossible sauf par exception en GIE ou en coopérative, obligeant une dissolution et la liquidation avec impossibilité de partager le boni de liquidation.	Transformation possible uniquement en SNC mais les sociétés agricoles ne peuvent pas être associées. Obligation de dissolution et de liquidation de la structure avec partage du boni de liquidation puis création d'une autre structure juridique.	Transformation sans diminution ni liquidation de la structure. Transformation en association ou GIE impossible.	Transformation sans diminution ni liquidation de la structure. Transformation en association ou GIE impossible.	Transformation impossible en société commerciale ou en GIE. Transformation en société ne relevant pas du statut coopératif possible avec autorisation des ministères de l'agriculture et de l'économie et sur motivation et justification.	Transformation en société possible avec autorisation administrative.
Attribution du boni de liquidation	Attribution du boni au profit d'une autre association ou autre entité sans but lucratif.	Répartition entre les membres du GIE selon le capita détenu par chacun ou autre clause spécifique des statuts.	Répartition entre les associés selon les règles des statuts ou sinon proportionnellement au capital détenu. Equivaut à une distribution de bénéfices.	Répartition entre les associés selon les règles des statuts ou sinon proportionnellement au capital détenu. Equivaut à une distribution de bénéfices.	Pas de partage du boni entre les associés coopérateurs. Attribution du boni au profit d'une autre coopérative ou d'un organisme agricole d'intérêt général après déclaration au HCCA.	Attribution du boni au profit d'une autre association ou autre entité sans but lucratif et d'intérêt général.

	ASSOCIATION	GIE	SARL	SAS	COOPERATIVE	SCIC
AVANTAGES ET INCONVENIENTS						
Avantages	Formalité de constitution souple et peu couteuse. Possibilité de sortie simplifiée des associés.	Exonération de CET et taxe foncière si membres agriculteurs. Pas de réserve obligatoire.	Capacité très large et souple. Toute activité économique possible.	Capacité très large et souple. Toute activité économique possible. Droit de vote selon les statuts. Possibilité d'exclure des sociétés membres.	Droit de vote égalitaire. Exonération fiscale sauf si activité avec des tiers à l'IS. Exonération de CET et taxe foncière.	5 catégories possibles.
Inconvénients	Pas de partage du résultat. Apports remboursés non réévalués. Pas de partage du boni de liquidation entre les membres.	Activité économique pour le compte des membres uniquement. Responsabilité illimité et solidaire.	Droit de vote selon le capital social de chaque membre. Aucune exonération fiscale.	Obligation de constitution d'une réserve. Aucune exonération fiscale.	Activité économique uniquement pour le compte de ses membres. Procédure de constitution complexe. Structure très encadrée avec la contrainte de la révision coopérative tous les 5 ans si activités avec des tiers non associés. Attribution du boni de liquidation à une autre coopérative.	Minimum 3 catégories. Réserve obligatoire importante. Partage très limité. Attribution du boni de liquidation à une autre coopérative. Structure très peu utilisée. Contrainte de la révision.

Analyse des spécificités et contraintes des circuits courts réunionnais

Etat des lieux à la Réunion

Filière fruits et légumes frais

REUNION

Les caractéristiques et spécificités locales

Les paysages et les sols réunionnais sont très hétérogènes, les pentes fortes.

=> Les communications entre sites géographiques et exploitations sont complexes.

Les unités d'exploitation FL (2706) sont de petites tailles M 0.75Ha (75% entre 0 et 2)

La climatologie tropicale impose à tous des productions végétales de mêmes natures aux mêmes périodes.

Les légumes locaux de grande consommation : tomates, aubergines, laitues et brèdes représentent un nombre d'espèces réduit- il en est de même pour les fruits où dominent les bananes, ananas, agrumes, mangues et letchis.

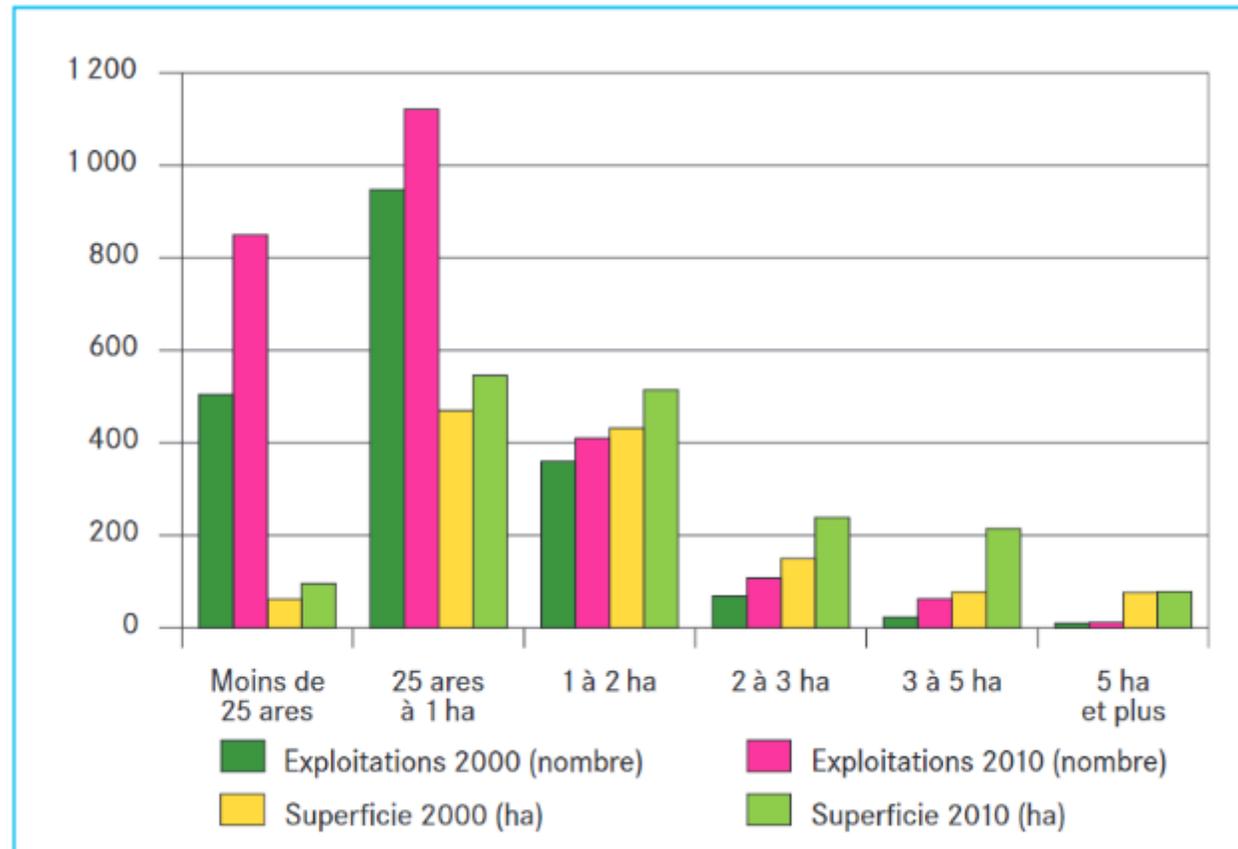
Tout les FL tempérés : raisins pêches pommes poires etc. et la majorité des aulx sont importés.

Les tubercules et légumes secs et fruits de saison locaux représentent un marché local prisé.

En dehors de qqs périodes ou qqs zones de productions « primeurs », l'offre des légumes et fruits locaux est donc concentrée sur peu de produits dans toutes les zones et dans tous les commerces elles sont donc fortement concurrentielle.

Les produits Bio représentent de faibles volumes et un marché encore réduit qui ne justifient pas commercialement un magasin à vocation unique.

Répartition des surfaces maraichères réunionnaises 2019



Source : DAAF La Réunion - Agreste - Recensement Agricole

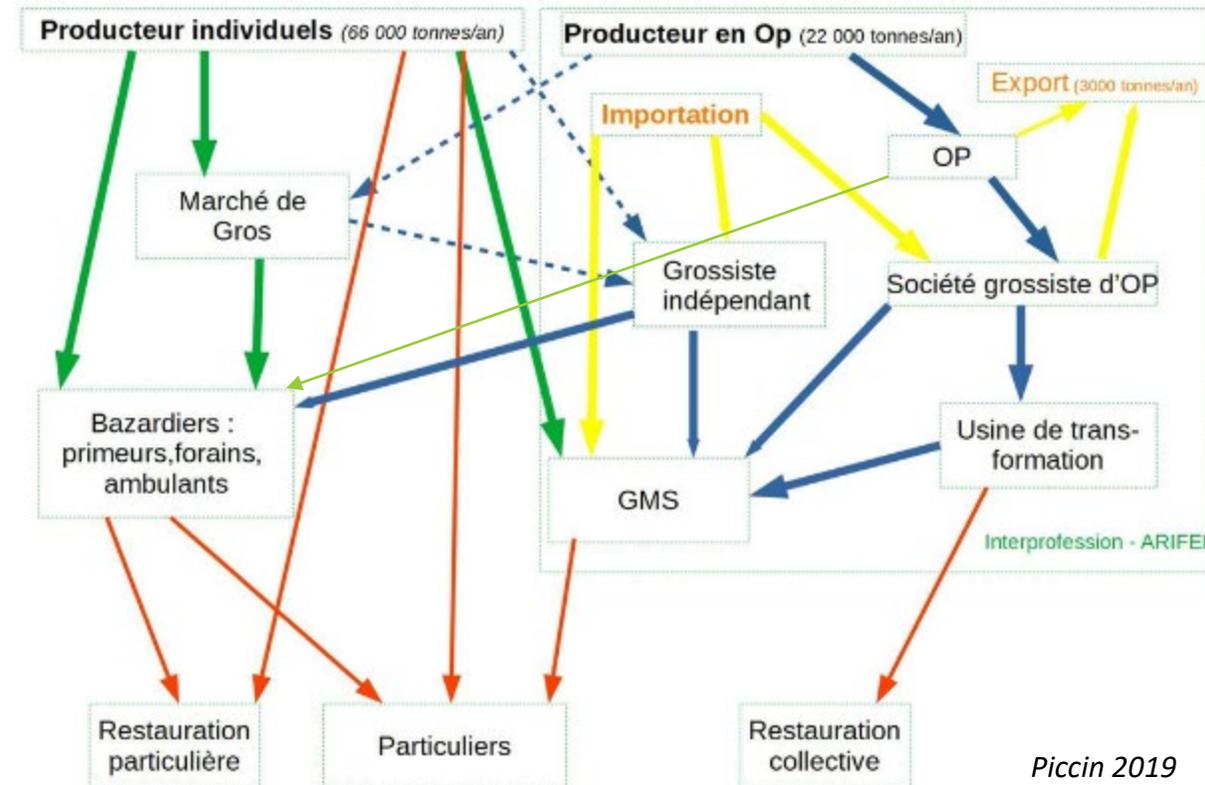
Les caractéristiques et spécificités des réseaux commerciaux

Le Marché des fruits et légumes réunionnais = 90000 tonnes.

Organisation :

- 10 OP contrôlent le marché des exploitations très productives (producteurs OP) soit environ 25% de l'offre alimentant notamment les grossistes et les GMS + la transformation + restauration collective,
- Les Producteurs individuels représente 75% de l'offre : il alimente le marché de Gros (20 000T) - les bazardeurs (Moyens grossistes: spécificités réunionnaises) – et la vente aux particuliers+ Restauration privée - C'est sur ce marché que se placent les magasins de producteurs

Les magasins de producteurs sont en compétition directe avec les ventes de bazardeurs et les ventes à la ferme.



Piccin 2019

Filières animales

Filière viande

Viande bovine :

- Sica REVIA représente 94% de la production de viande bovine et regroupe 330 éleveurs. 837 éleveurs indépendants produisent 6% de la viande locale, soit 90T.

Viande de porc :

- La CPPR est l'OP de référence avec 145 adhérents, les producteurs indépendants sont environ 98 et produisent environ 1400T de viande.

Volailles et lapins :

- La filière volaille de chair s'organise autour d'Avipole et des Fermiers du Sud quand la filière cunicole s'organise autour de la CPLR. La part des élevage fermiers indépendants au sein de ces filières est indéterminée, mais les petits producteurs sont nombreux.

Petits ruminants :

- La majorité des exploitations caprines et ovines sont des exploitations traditionnelles familiales, même si OVICAP tente depuis 2012 d'organiser la filière.

Cervidés :

- On dénombre 8 éleveurs de cerfs à la Réunion.

Filières annexes

Filière lait :

- LA SICALAIT centralise la quasi-totalité de la production laitière locale. On dénombre aujourd’hui 3 éleveurs indépendants – artisans crémiers/fromagers dans l’île à la Plaine des Palmistes, Saint Benoît et la Plaine des Cafres.

Filière œufs :

- Filière structurée et fermée, la coopérative Ovocoop regroupe 5 producteurs majeurs commercialisant essentiellement dans les GMS. Il existe néanmoins de nombreux petits producteurs indépendants.

Apiculture :

- La filière regroupe environ 550 apiculteurs.

Filière produits artisanaux transformés

REUNION

Produits transformés

Seules 2 500T des fruits et légumes locaux sont transformés sur le territoire. Le développement de la transformation de fruits et légumes locaux est un axe fort de la stratégie interprofessionnelle.

La transformation artisanale de produits locaux se développe et est soutenue par les instances locales par le biais d'appels à projets.

Aujourd'hui on trouve toute une gamme de produits issus de petites unités de transformation artisanales disponibles à la vente, directement chez le producteur ou par le biais d'association ou autre mode de commercialisation :

- Café, Thé, Cacao, Charcuterie artisanale, Coco, Confiseries et gâteaux Péi, Confitures et gelées, Epices Péi, Escargots, Fromage laitier et végétal, Fruits séchés – déshydratés, Glaces, sorbets naturels, Grains secs, Huile coco vierge, Miels, pollen, propolis, Pâtes piment, achards, rougails, Produits fermiers, foies gras, terrines..., Rhums et spiritueux, Sauces et soupes naturelles, Sirops naturels, jus frais, Sucre, Galabé, confiserie

APPEL À PROJETS
CRÉATION PAR LES AGRICULTEURS D'UNITÉS DE TRANSFORMATION

Afin de contourner les exploitations limitées par la crise sanitaire et renforcer la sécurité alimentaire du territoire, le Département lance un appel à projets en faveur de la création d'unités de transformation agroalimentaire de la production agricole locale, à échelle artisanale voire semi-industrielle. Le travail est de sélectionner et renforcer la production, la commercialisation et la consommation des produits agricoles réunionnais au sein de leurs différents marchés (locaux, nationaux et internationaux).

Sont éligibles les projets répondant à l'ensemble des caractéristiques suivantes :

- porté par un groupement ou un collectif d'agriculteurs, quelle que soit sa forme,
- ayant pour objectif la transformation envisagée soit localisée sur le territoire de La Réunion,
- ayant pour objectif la transformation de produits agricoles locaux (100 %),
- envisageant un bon taux d'utilisation annuel de matériel de transformation au regard de sa capacité théorique (berges et volume traité).

Les dossiers de candidature devront être adressés entre le **5 novembre 2021** et le **25 février 2022** au plus tard.

Par courrier à l'adresse suivante :
DÉPARTEMENT DE LA RÉUNION
Direction de l'Agriculture, de l'Eau et de l'Environnement
Service de Développement et de Diversification Agricole
Cellule de Projets des Filières Agricoles
55 ter Quai Ouest • 97400 Saint-Denis
TEL 0033 59 77 07 / 3030 47 43 74 • courriel : dev@dr.reunion.gouv.fr

ou par courriel à dev@dr.reunion.gouv.fr en précisant dans l'objet :
• AMP Unité de transformation - Année - Nom du porteur de projet - N°

Le Département aux côtés des Réunionnais

Typologie des apporteurs réunionnais

Typologie des apporteurs réunionnais

Les magasins de producteurs sont donc concernés par des producteurs dont la typologie est la suivante :

- **Producteurs indépendants** non membres des OP – encadrement plus faible.
- Localisation géographique majoritairement à l'écart des grands centres urbains.
- Petites exploitations : **Structures de production plus réduite** : cultures de plein champ avec au mieux des abris - productivité plus faible que les producteurs en OP, petit cheptel.
- Nature des **productions** : identiques a celles de OP - mais la taille + réduite permet de **diversifier** sur des productions **de niches** .
- Sur ces petites exploitations on trouve beaucoup d'exploitations Bio commercialisant souvent directement à la ferme.
- Ces exploitants **travaillent** en général **seuls** et ont des difficultés à intégrer le travail en groupe ou en commun.
- Faibles revenus.
- **Investissement sur l'exploitation** privilégié par rapport à l'investissement collectif hors exploitation.
- **Présence du chef d'exploitation** plus nécessaire que jamais car les exploitations concernées sont petites et la main d'œuvre externe y est moins disponible.

Synthèse des spécificités locales

Le profil des producteurs concernés par ce type d'organisation est celui de **petits producteurs** plus ou moins **fragiles** et expérimentés en transformation et vente directe,

Il a une **capacité de production et de diversification** de ses productions **limitée** par la surface /la topographie /la climatologie/les incidents climatiques/les contraintes sanitaires,

Il dispose d'une **faible capacité d'investissement** – lié à des ressources faibles,

Il a une **faible disponibilité** personnelle pour assurer lui-même la vente, (cette question de la présence des exploitants sur la site de vente est pour la plupart de nos interlocuteurs un problème majeur mais gérable),

Il fait **peu confiance** à des tiers,

Son adhésion au magasin est uniquement lié à la garantie de revenu net supplémentaire qu'il peut en espérer – proximité et attractivité du site, diversité de son offre et gestion du site .

Circuits de commercialisation locaux

Typologie des circuits courts réunionnais

- Vente directe à la Ferme ou en bord de route (une dizaine de références dans le réseau Bienvenue à la Ferme en vente directe à la Réunion)
- Marchés forains ou marchés de producteurs
- Vente aux bazarriers, primeurs ou forains ambulants
- Réseaux AMAP (21 Opérationnelles selon le site internet du Département en 2017)
- La ruche qui dit oui (18 producteurs référencés dont 1 artisan crémier/fromager, une majorité de producteurs de viande et des maraichers)

- On dénombre 392 commerces de détails de fruits et légumes en magasin spécialisé à la Réunion

Les magasins en circuits courts à la Réunion

- Depuis 2019 : l'Abitation à Saint Pierre : 4 agriculteurs transformateurs qui vendent en épicerie fine sur Saint Pierre, uniquement des produits transformés.
- Depuis Décembre 2021 : Association des Eleveurs du Patelin à la Plaine des Palmistes – groupement des éleveurs de l'abattoir de la Plaine pour l'écoulement de leurs produits (volailles et œufs + épices).
- Depuis avril 2022 : Magasin de producteurs au Domaine Archambaud au Tampon



Zoom sur le Domaine Archambaud

Durée de gestation du projet : 3 ans

Porteur : ASAR avec Mme Grondin, agricultrice et présidente de l'Association

Nombre d'associés : 8, assurant la vente à tour de rôle

Diversités des produits : Produits frais, surgelés, transformés.

Localisation : Tampon

Statuts : Association, le magasin est porté par l'ASAR.

Soutien : FDSEA

Apports des associés : pas d'apport des associés en dehors de l'adhésion à l'association et de leur droit d'entrée.

Accompagnements :

- AAP du Département en 2019 pour mise à disposition du Domaine Archambaud avec un loyer attractif,
- AAP DIECCTE Réunion portant sur le Soutien aux projets de coopération, de mutualisation et de rapprochements de commerçants, d'artisans, d'agriculteurs et très petites entreprises (TPE) qui s'inscrit dans le cadre du plan PETREL. 40 000€.



Conclusions et Propositions du bureau d'études

Conclusions du bureau d'études

La situation actuelle à la Réunion démontre que dans la structure actuelle du marché GMS/Primeurs/Bazardiers et ventes à la Ferme très organisés, le produit « *Point de Vente Collectif* » peine à trouver sa place malgré un accompagnement de la Chambre d'Agriculture et malgré une offre de subvention intéressante du Département.

Les facteurs limitants de la réglementation/législation PVC pour la Réunion sont :

- La gouvernance portée totalement par des producteurs
- La répartition des apports entre membres et non membres qui est actuellement : 70/30
- La présence obligatoire des associés à la vente.
- Le contrat de mandat qui est obligatoire.

Les facteurs limitants liés aux spécificités locales sont :

- Les contraintes géo-climatiques et structurelles locales qui réduisent la diversité des productions.

D'autres dispositifs ont permis à des producteurs de mettre en avant leurs produits sans forcément s'inscrire dans le cadre du magasin de producteurs mais en s'inscrivant dans le cadre des magasins de produits fermiers (cf les Eleveurs du Patelin) restant ainsi dans le cadre des circuits courts.

Conclusions du bureau d'études

Les opérateurs publics locaux Chambre Agriculture/DAAF/Département peinent à mettre en place ce nouveau dispositif dans le cadre de la réglementation des PVC existante assez restrictives - mais nous confirmons que ces dispositifs peuvent être adaptés selon les 3 modèles exposés au présent Rapport.

Le BET estime que malgré les difficultés spécifiques locales et dans un contexte social où le pouvoir d'achat devient une question majeure, ces magasins sont à la fois un espoir de sortie commerciale organisée pour de nombreux petits agriculteurs et des oasis d'achat privilégiés pour les consommateurs des micro zones – la CA doit à notre sens intensifier ses moyens humains et financiers pour piloter la mise en place de ces structures.

Nous observons que la nature des structures juridiques possibles de ces Magasins n'est pas en cause dans les difficultés et n'est pas un facteur de blocage, la palette des statuts et des règlements intérieurs permet de s'adapter au cas par cas à toutes les situations.

Conclusions du bureau d'études

Une première expérience vient néanmoins de voir le jour au Domaine Archambaud.

Il serait intéressant de pouvoir bénéficier de leur retour d'expérience :

- sur la fréquentation du magasin compte-tenu de sa localisation,
- des jours d'ouverture,
- de l'origine des acheteurs,
- de la gamme des produits,
- ainsi que sur le panier moyen en termes de prix et de composition afin de vérifier si les données de Métropole correspondent à nos spécificités.

Propositions du BET

- S'affranchir du cadre des PVC pour s'orienter sur celui beaucoup plus souple des magasins de produits fermiers,
- Offrir la possibilité à des non agriculteurs à titre principal de s'associer au projet, voir à des transformateurs artisanaux,
- Envisager un engagement de la Chambre d'Agriculture ou du Département dans certains projets pilotes en tant qu'associé (comme c'est le cas par exemple dans la Somme) pour l'ancrer dans une démarche territoriale, en gage de qualité pour le consommateur et comme garantie pour les agriculteurs,
- Mettre en place au niveau de la Chambre d'Agriculture une cellule de pilotage dédiée avec des ingénieurs conseils spécialisés pour accompagner le projet étape par étape.
 - En commençant par le recrutement des candidats, aide au choix des sites, structuration du projet collectif et de la dynamique de groupe (Points 1 à 3 des étapes clefs pour la constitution d'un magasin).
 - Les volets réglementaires, organisationnel, promotionnel et fonctionnels (points 4 à 8) seront traités ensuite.
- Bien coordonner le modèle avec les administrations locales afin de mettre en place un dispositif d'aides et d'accompagnement correspondant à des besoins précis et réellement souhaités en lien avec le phasage de la création d'un magasin :
 - Etudes de marchés, Evaluation réelle des besoins des consommateurs, Etude de faisabilité économique,