



Créer une boutique « Made in ESS » : quelle stratégie d'implantation pour commercialiser des produits éthiques ?

Les Ateliers du Vendredi

DES FORMATS « RENCONTRES INSPIRANTES » POUR...

→ Comprendre
les contours
d'un secteur,
le contexte, les
enjeux

→ Rencontrer
des structures et
projets de l'ESS du
territoire

→ Faire connaître
son projet, repérer
les nouvelles idées

+ d'infos sur
www.ecossolies.fr

Retour sur L'Atelier du Vendredi du 18 juin 2021 (Le Solilab - Nantes):
une synthèse pour retrouver les notions clés abordées lors de cet événement.

Vente de produits locaux ou durables, café-hybride, boutique collective,
commerce ambulant, économie de la fonctionnalité...

Le commerce se réinvente pour correspondre aux nouvelles pratiques
sociétales. A l'heure où l'on s'interroge sur la notion de « commerces
essentiels », des idées de boutiques atypiques et se revendiquant
« solidaires » et « durables » naissent.

Les questions posées / les attentes :



→ Qu'est-ce qu'un commerce de l'économie sociale et
solidaire (ESS) aujourd'hui ?

→ Comment conjuguer commercialisation et
mission sociale, gestion de boutique et gouvernance
participative ?

→ Où s'implanter pour assurer un rôle de lien social
tout en assurant un flux de clients ?



Les intervenant.es présent.es

Nathalie Deniau-Millon, conseillère commerce et Stéphane Foucher, conseiller création à la CCI Nantes – Saint-Nazaire

La Chambre du commerce et de l'industrie (CCI) accompagne les commerçant.es dans toutes leurs problématiques : en amont sur la faisabilité des projets puis à la création sur les questions d'implantation commerciale, de droit au bail ou encore de gestion. La CCI a également pour rôle de favoriser l'attractivité du territoire et de veiller à la diversification des commerces notamment en centre-ville.

www.nantesstnazaire.cci.fr

nathalie.deniau-millon@nantesstnazaire.cci.fr / stephane.foucher@nantesstnazaire.cci.fr

Claire Jacquinod, La 3e Main, architecte-urbaniste

Claire Jacquinod accompagne les collectivités et les porteurs de projets sur les questions de territoires et de transitions sociétales et écologiques : lien habitant.es-usager.es, dialogue citoyen, inclusion sociale, etc.

www.la-3e-main.com

Claire Leroux, L'Ouvre-Boîtes, chargée d'animation du tiers-lieu le Grand Bain

Coopérative d'activités et d'emploi (CAE) généraliste, L'Ouvre-Boîtes 44 offre un cadre juridique aux porteurs de projet pour tester leurs activités sous le statut d'entrepreneur.e-salarié.e.

L'Ouvre-Boîtes a déjà expérimenté plusieurs boutiques collectives et ouvrira un espace de vente dans le tiers-lieu qu'elle anime : Le Grand Bain.

www.cooperer-paysdelaloire.coop

www.legrandbain.coop

Chloé Achille, L'Épicerie équitable, fondatrice et épicière

L'Épicerie équitable est situé à Nantes, entre la gare sud et le quartier Malakoff, et propose des produits bio, locaux, issus du commerce équitable et en vrac. L'espace restauration / salon de thé permet de proposer un lieu convivial, hybride.

www.facebook.com/LEpicerie-Equitable-Nantes-102101464509604

Emilie Le Goff, Nous & Co, chargée d'animation et de développement

Depuis 2013, La Boutique du Partage au Breil (Nantes) promeut les techniques de partage non marchandes, les échanges de savoir-faire, le troc, le don. Elle regroupe une zone de dons, une bibliothèque d'objets à emprunter et des ateliers de savoir-faire et défend une mission sociale, économique et écologique.

www.nousandco.fr

Frédéric Gendronneau, maraîcher à la Métairie d'Ardennes (Sainte-Pazanne), distribué au Magasin de producteurs de la Ranjonnière, membre du réseau Terroirs 44

Frédéric Gendronneau est avant tout paysan mais il est également associé au magasin de producteurs de la Ferme de la Ranjonnière, situé à Bouguenais. Douze autres producteur.rices sont associé.es à ce groupement d'intérêt économique (GIE).

www.terroirs44.org/magasin-de-la-ranjonniere/

Philippe La Forge, Le Relais Atlantique, président directeur général

La SCOP Ebs le Relais Atlantique vise à amener les personnes en situation d'exclusion vers la réinsertion par des métiers durables via une activité de collecte, tri, revalorisation et revente de vêtements dans les six boutiques Ding Fring de la région (Nantes, Saint-Nazaire et Challans).

www.lerelais.org

Panorama : la place du commerce de proximité en 2021

Etat des lieux après la crise sanitaire

En centre-ville de Nantes, 2 150 locaux commerciaux sont identifiés avec un taux de vacance très faible (moins de 3 %). Pour autant, **on perçoit une tension avec la valorisation des fonds de commerce et des loyers, qui demeure malgré la crise.**

Peu de grandes surfaces commerciales sont présentes en centre-ville, ce sont surtout de petites boutiques, nombreuses et très diversifiées.

Les projets en lien avec la consommation responsable sont en forte hausse, avec l'ouverture de boutiques de seconde main, magasins vrac, épiceries bio et locales, etc. Le nombre de restaurants est également en hausse (+31 % en 5 ans).

Les commerces adaptent leurs modèles suite à des changements d'orientation provoqués par la crise qui seront conservés, comme par exemple le Click & Collect.

La ville du quart d'heure

La tendance urbaine de proximité portée par la politique publique évolue : plutôt que de faire déplacer les habitant.es vers un pôle commercial centralisé, on s'inscrit désormais dans la ville du quart d'heure. **Ce concept d'organisation de la ville repose sur des petits pôles de quartiers disséminés où tout commerce est accessible à environ 15 min de marche des habitations.**

On pousse donc à limiter les déplacements et à se resserrer sur le quartier, qui renforce son rôle social. On crée du lien avec les commerçant.es et les voisin.es et cette tendance est renforcée par une nouvelle solidarité post-confinements. Aujourd'hui les politiques publiques soutiennent cette tendance.

Diversification et adaptabilité

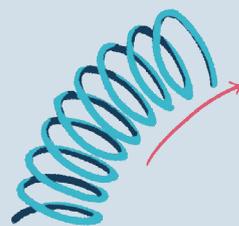
La crise sanitaire et économique a accéléré des tendances amorcées de longue date. Le temps de fermeture obligatoire a donné lieu à des réflexions et des envies de donner du sens à son métier.

Depuis septembre 2020, on observe une hausse des projets proposant de nouveaux modèles :

→ **Une diversification quasiment indispensable**, pour répartir les risques : le mono produit ou la mono vente ont été fortement impactés par la crise sanitaire ;

→ **Des lieux de plus en plus hybrides et multiformes** : une tendance forte à intégrer dans les projets en devenir. Les frontières entre les différents commerces n'existent plus, on n'hésite pas à casser les codes ;

→ **Une diversification également présente dans les canaux de vente**. On a innové pendant les confinements pour assurer une continuité de service, et certaines choses expérimentées à cette occasion vont perdurer.



Définir sa finalité : des boutiques aux usages multiples

Il n'y a pas de définition précise à la notion de « boutique de l'ESS », si ce n'est qu'il s'agit d'un commerce s'inscrivant dans les principes de l'ESS. Cependant, on peut prendre en compte différentes variables permettant de définir la finalité du projet :

- Le public : à qui s'adresse-t-on ? Qui sont nos client.es ?
- Les produits : que vend-on ? Comment sont-ils produits ?
- La gestion : comment vend-on ? Quelle est la forme juridique ? Qui sont les salarié.es ?
- Le lieu : où vend-on ? Quels sont les spécificités du lieu d'implantation ?

Une boutique de l'ESS se définit par sa **finalité sociale**, son **lien au territoire** et l'importance du **réseau**, certain.es y voient « un petit village dans une ville ». Les exemples de pratiques des commerces de l'ESS sont nombreux : favoriser les circuits-courts et le réemploi, sensibiliser aux changements d'habitudes et à la consommation responsable, contribuer au vivre-ensemble, à la mixité...



Des ressources pour découvrir l'ESS sur www.ecossolies.fr

Zoom sur quatre commerces aux finalités variées

LE RELAIS ATLANTIQUE

L'insertion au cœur de toutes les activités

Créé il y a 30 ans, l'**objectif du Relais est de créer des emplois pour les chômeur.ses de longue durée**. Pour cela, l'entreprise a choisi un métier que personne ne faisait alors : la collecte et la valorisation textile.

Au fil des années, les métiers du Relais se sont diversifiés et l'entreprise s'inscrit aujourd'hui sur un marché mondial et hyper-compétitif.

Le Relais Atlantique et ses boutiques Ding Fring ont pour autant gardé la même vocation : non pas faire du profit pour du profit mais pour créer des emplois et proposer un travail aux personnes en situation d'exclusion.

L'ÉPICERIE ÉQUITABLE

Un lieu de rencontre

Chloé Achille, la fondatrice a souhaité mettre **la convivialité et le partage au cœur de ce lieu**. Au-delà de son rôle dans le quartier, l'Épicerie équitable se veut être un lien en ville entre les producteur.rices de la région et les consommateur.rices. Travailler en circuit-court permet de valoriser leur métier auprès de celles et ceux qui consomment leurs produits.

NOUS & CO

Défendre les pratiques de l'économie du partage

L'association cherche à **développer des pratiques de consommation non-marchandes** : le don et le prêt d'objets, l'échange de matériels ou de savoirs, la mise en bien commun.

Pour cela, elle est guidée par une finalité à la fois environnementale et sociale : l'échange d'objets devient prétexte à échanger entre habitants, répondre à leurs besoins devient vecteur de liens sociaux.

LE MAGASIN DE LA FERME DE LA RANJONNIÈRE

Miser sur le collectif

L'objectif du groupement d'intérêt collectif (GIE) est la **mise en commun d'un outil de vente directe**. C'est finalement le prolongement de l'activité de ses membres pour vendre et défendre leur vision de l'agriculture.

Acheter au magasin de la Ferme de la Ranjonnère, c'est soutenir l'agriculture paysanne. Ce mode de commercialisation a aussi permis la création d'emplois.

Trouver son modèle économique et organisationnel

Un équilibre économique à mettre en place

LE PRIX JUSTE

Le modèle économique des boutiques commercialisant des produits éthiques offre souvent peu de marge, d'où la nécessité de s'appuyer sur une double activité.

Par exemple, pour L'Épicerie équitable, l'espace café permet de compléter la vente de produits par un service de restauration. Chloé Achille montre bien la tension qu'il peut y avoir sur la notion de « prix juste » : il y a à la fois l'envie de proposer un produit accessible à tous mais également le besoin de rémunérer correctement l'artisan.e et le.la producteur.rice.

« Les légumes bio et de saison seront forcément plus chers que ceux du supermarché mais ils sont aussi plus chers que dans une AMAP : j'offre un service en pied d'immeuble, ma valeur ajoutée est aussi là ! »

Chloé Achille



Au magasin de producteur.rices de la Ranjonnrière, les associé.es laissent une commission de 15 % au GIE sur leurs ventes. Les produits de dépôts-vendeurs non-membres du GIE ont quant à eux une commission de 33 %. Grâce à cela, l'équilibre est atteint, en prenant en compte le loyer et les charges. Globalement, les produits sont vendus aux mêmes prix à la Ranjonnrière qu'en direct producteur.rice.

L'ÉQUILIBRE ET LA VIGILANCE

Pour Ding Fring, la rentabilité est tout aussi complexe : les boutiques achètent les produits au kilo mais vendent à la pièce. L'équilibre

à trouver implique aussi le fait d'être une structure d'insertion. Philippe La Forge a choisi de ne pas inclure les aides aux postes dans les bilans pour avoir une meilleure vue sur la rentabilité des boutiques et pour mieux d'éventuelles baisses ou suppression de subventions.

Les aides à l'émergence et les subventions sont vitales pour démarrer, mais il est nécessaire d'anticiper et de trouver son point d'équilibre pour ne pas en dépendre et palier à leur arrêt au bout de 3 ans

LE BÉNÉVOLAT ET L'EXPÉRIMENTATION

La Boutique du partage est un modèle en expérimentation qui repose aujourd'hui des actions citoyennes et le bénévolat. L'association Nous & Co est aujourd'hui majoritairement financée par des subventions publiques. Les prestations et les adhésions viennent en complément. Des réflexions sont en cours pour proposer une offre notamment auprès de bailleurs, de co-propriété ou encore d'entreprises pour favoriser la mixité et le vivre-ensemble mais ces idées ont été impactées par la crise sanitaire.

Les compétences et les métiers utiles au bon fonctionnement d'une boutique

LES MÉTIERS DU COMMERCE

Evidemment, les missions essentielles présentes dans tous les projets sont liées à la vente.

Le magasin de producteur.rices compte une responsable et des vendeur.ses salarié.es. Frédéric Gendronneau et les autres associé.es tiennent des permanences mais il insiste sur le fait que « c'est plus simple de vendre les produits des autres ! ». A L'Épicerie équitable, Chloé est gérante et deux autres personnes travaillent à ses côtés, notamment une personne à temps partiel sur la partie restauration.

Au-delà de la commercialisation des produits, une part importante des activités de Chloé consiste à faire le lien avec les producteur.rices, à sourcer des produits et à approvisionner le magasin : « *épicière c'est un métier passion* », où l'on jongle entre le lien aux client.es et le lien au producteur, tout en passant parfois par des grossistes avec la volonté de conserver une traçabilité pour garder la confiance des consommateur.rices.

A La Boutique du partage de Nous & Co, les permanences d'animation du lieu sont tenues par des bénévoles.

LA GESTION DE PROJET

Emilie Le Goff est la seule salariée de Nous & Co. Son métier est beaucoup plus lié à l'animation et la coordination de l'équipe bénévoles et la gestion des nouveaux projets.

Ouvrir une boutique c'est aussi adopter une posture entrepreneuriale où – en tant que gérant – on fait aussi de la communication, de la gestion, du développement commercial, etc.

DE LA POLYVALENCE !

Chez Ding Fring, les salarié.es en insertion tournent dans les différentes tâches pour se rendre compte des responsabilités, ils sont formés à ces métiers. C'est un modèle en SCOP, les salariés participent donc à la vie de l'entreprise et celles et ceux qui ne sont pas encore sociétaires y sont sensibilisé.es.

Un mode de gestion plus collectif ?

EXPÉRIMENTER SANS SE CONFORTER DANS UNE SOLUTION IDÉALE

Le Grand Bain est le tiers-lieu animé par L'Ouvre-Boîtes depuis 2019, comprenant des espaces de travail et bientôt un magasin collectif. Ce ne sera pas la première expérience pour la CAE qui avait déjà occupé un espace de vente dans le centre-ville de Nantes et également sur L'Autre Marché, le marché de Noël organisé chaque année par Les Ecosolies. La réflexion sur le modèle continue jusqu'à l'ouverture prévue fin 2022 avec plusieurs questionnements : **comment trouver le**

bon modèle avec la pluralité des produits à présenter ? Qui tient les permanences ? Comment élargir son public ?

Le magasin de la Ferme de la Ranjonnière est tenu par des indépendant.es regroupé.es au sein d'une même structure. La présence de chacun.e et les plannings de producteur.rices sont complexes mais le collectif souhaite que les producteur.rices soient régulièrement présent.es auprès des salarié.es. Des heures de permanence sont calculées au forfait mais le système interne est perfectible. **Ce modèle collectif a l'atout évident de sortir les producteur.rices de l'isolement.**

« J'ai le souhait de continuer de travailler avec d'autres producteurs, agriculteurs, toutes productions confondues et je dois être capable de parler de la qualité des produits de mes collègues. On en a tous besoin : c'est un effort sur quelques permanences pour que nos produits soient vendus toute la semaine »

Frédéric Gendronneau



RÉFLÉCHIR SUR SON ORGANISATION EN AMONT DU PROJET

Être plusieurs permet de s'entraider et de combiner les compétences, tout en diffusant une logique d'accompagnement : apprendre à vendre, tenir une posture au magasin, gérer plusieurs clients, attirer grâce à une diversité de l'offre...

Claire Leroux, chargée d'animation du Grand Bain, insiste sur le fait que les réflexions doivent être menées en amont, dès la recherche de lieu avec des questions primordiales telles que l'objectif commun, l'engagement de chacun.e dans la durée, l'entraide en cas de désistement de l'une des parties.



Trouver le lieu idéal

La priorité : penser le lieu comme un espace qui vous ressemble et qui ressemble au projet, en conservant à l'esprit les niveaux d'accessibilité pour le public ciblé. Certain.es cherchent la mixité sociale du public, elle ne se crée pas de manière naturelle. Le public se retrouve dans des lieux et des commerces qui lui ressemblent, en termes de prix, d'image, de clientèle.

Les points de vigilance se portent sur l'emplacement, le territoire et ses acteurs mais aussi, bien sûr, sur le loyer, qui représente souvent la charge la plus lourde.

L'IMPLANTATION COUP DE CŒUR

L'Épicerie équitable se situe dans le nouveau quartier Euronantes, à quelques minutes de la gare sud, sur d'anciennes friches industrielles. Les commerces de proximité s'y développent petit à petit, majoritairement tournés vers les entreprises implantées à proximité mais peu vers les habitant.es. Ainsi, l'épicerie a trouvé un public enthousiaste. Située à 500 m de Malakoff, quartier prioritaire de la politique de la ville (QPV), la boutique a bénéficié d'aides à l'installation.

Le choix s'est fait par hasard, en visitant un local disponible dans ce quartier que Chloé Achille ne visait pas forcément. Le loyer peu cher pour la surface et l'agencement du lieu correspondaient à ses attentes.

D'autres signaux étaient positifs comme par exemple l'identification d'un réseau d'habitant.es sensibles à l'écologie et la mise en place de composteurs collectifs dans le quartier.

L'IMPLANTATION APRÈS UN TEST TERRAIN

Pour la Boutique du partage implantée dans le quartier du Breil, **le choix a été plus réfléchi.** Ce quartier prioritaire très résidentiel a la particularité de ne pas être desservi par les transports en communs et d'être occupé par un fort taux de familles monoparentales. Nous & Co y a implanté des boîtes à dons sur l'espace public avec l'équipe de quartier.

Le tissu associatif très fort malgré les difficultés du quartier permet une solidarité réelle. C'est donc naturellement que la boutique a vu le jour dans ce quartier, avec le soutien des autres associations.

UN LIEU QUI NÉCESSITE D'ADAPTER L'OFFRE

Ferme pédagogique et magasin de producteurs, l'emplacement de la Ranjonnrière est particulier car périurbain, situé entre l'aéroport et le périphérique. Historiquement ce site est une ancienne ferme que la ville de Bouguenais souhaitait conserver.

Accessible mais peu visible, le public s'y déplace donc spécialement. Cette implantation a une influence sur la stratégie commerciale : il était par exemple nécessaire d'élargir la gamme de produits pour le public qui se déplace.

DES CHOIX LIÉS AU BON SENS ET À L'OPPORTUNISME

Pour les magasins Ding Fring, le choix se porte sur les opportunités qui se présentent : une surface suffisante avec un loyer accessible.. Ils sont ainsi situés autour du centre-ville. En plein centre, les loyers sont trop élevés et la rentabilité impossible.

Les responsables cherchent des locaux et font des « paris ». Désormais connu, le réseau facilite la venue de la clientèle. Elle tourne désormais sur les cinq boutiques à Nantes pour chercher la bonne affaire. Il n'existe pas de recette miracle, la vigilance doit être de mise sur les loyers.

Les questions essentielles pour choisir son local

- Quel est le parcours client ?
- Avez-vous besoin d'une vitrine ?
- Les futurs client.es sont-ils sur un parcours quotidien, lié à l'école ou à tel service de proximité ?

En fonction des réponses à ces questions, il faudra être attentif aux modes de transport, à l'accessibilité en général et à la visibilité qu'offre le lieu.

- Avez-vous besoin de vous faire livrer de la marchandise ?
- Quelles capacité et conditions de stockage vous est nécessaire ?

Les questions liées à la logistiques, sont importantes. Il est nécessaire de vérifier que le lieu choisi répondra à vos besoins.

- Est-ce intéressant pour tel projet de s'implanter à cet emplacement ?
- Pouvez-vous soutenir et être soutenu par le réseau local ?

Observez les structures en place, au niveau social et animation de quartier, pas seulement en termes de commerces. Quant au quartier, quelles sont les réglementations et les soutiens politiques publiques possibles ? Quelle identité se dégage des lieux ?

- Peut-on tester avant de se lancer ?

Si les expérimentations sont intéressantes pour faire avancer le projet, elles sont chronophages et demandent beaucoup d'énergie dans un quartier ou sur un emplacement spécifique, qui ne sera pas le lieu définitif d'implantation. Mieux vaut tester autour de l'implantation définitive afin de ne

UN OUTIL D'AIDE À LA DÉCISION

La 3e Main propose un outil d'aide à la décision pour identifier les contraintes et les enjeux liés à son implantation.

> www.la-3e-main.com/wp-content/uploads/2017/03/outil-implantation.pdf

QUELQUES CONSEILS AVANT DE SE LANCER

- Lancer un projet oblige à y consacrer bien plus que 35h par semaine. Il va nécessiter du temps et **il est essentiel de s'y sentir bien**.
- Si certains quartiers ou certaines activités sont plus soutenus compte tenu d'**enjeux urbains et politiques**, ne vous sentez pas obligé.e de suivre la tendance. D'autres modèles ou projets sont tout aussi viables.
- Ne sous-estimez pas le **tissu local et ses acteur.rices**, les relais et commerçant.es de proximité, et prenez le temps de comprendre la complexité du marché et de ses besoins.
- Attention à la temporalité du projet et à l'implantation dans un nouveau quartier. **Il faut en moyenne 5 ans pour bien s'ancrer** et se faire connaître sur des emplacements en forte mutation.
- Ménagez-vous, et **faites-vous accompagner !**



Les Ecosolies vous aiguillent dans le lancement de votre projet ESS :

- > **Les réunions « Rejoignez l'écosystème »** pour présenter votre projet et identifier les ressources d'accompagnement
- > **Le parcours Popcorn** : un accompagnement collectif de 3 mois pour s'outiller et passer de l'idée au projet (2 sessions par an, à l'automne et au printemps)