

# Fonctionner avec un Groupement d'intérêt Economique (GIE)

Savoir mutualiser les ressources pour développer une activité en vente directe



GIE | Vente directe | Accompagnement | Assistance

## Bénéfice de la solution

- Eviter les erreurs de débutant
- Avoir du soutien au quotidien
- Stimulation positive
- Ouverture d'esprit

### GIE La ferme du Paradis (59)

2 associés, de 8 à 17 UTH selon la saison, maraichage et vergers, 75 ha de SAU



Xavier a repris en 2002 l'exploitation familiale. Située en zone périurbaine, la forte pression foncière a conduit Xavier à diversifier ces ateliers afin d'éviter la double activité. Rejoint par sa femme en 2007, ils décident alors d'entrer dans le GIE Chapeau de Paille et développent la cueillette à la ferme.



A l'origine, la ferme du Paradis est une ferme de grandes cultures. En 1987, mes parents ont démarré une cueillette de fraises. Quand je me suis installé en 2002, on a diversifié avec plus de légumes et les premiers tunnels. Petit à petit, les surfaces de cueillettes ont augmenté, on a élargi la période d'ouverture et en 2009, on a rejoint la marque *Chapeau de Paille*. Aujourd'hui la cueillette s'étend sur 18ha avec une cinquantaine de fruits et légumes.

*Chapeau de Paille* est un GIE qui regroupe à ce jour 36 cueillettes en France. Chaque nouvel affilié est suivi par un parrain durant 3 ans avant de devenir membre. Quand un nouvel arrivant adhère, il paie une cotisation "assistance technique" définie selon ses besoins. J'ai regretté de ne pas avoir rejoint le groupe dès le début car j'aurais évité bien des erreurs de débutant. Le groupe permet une assistance et une dynamique qui aident les nouveaux projets. Chaque cueillette a sa zone de chalandise où les autres cueillettes Chapeau de paille ne peuvent pas s'installer. Il y a également une centrale d'achat commune pour les intrants et le matériel nécessaire (outils de communication, matériel cueillette...). Mais le groupe vit par le groupe et il y a aussi des obligations comme les réunions mensuelles, des visites de cueillettes, être impliqué dans des comités de travail etc. Pour cela, on doit atteindre 10ha de cueillette au bout de 3 ans afin de pouvoir embaucher un ou deux salariés et se dégager du temps pour être disponible pour le groupe. La transparence (chiffres, échanges entre salariés...) entre cueillettes est aussi très importante. Cela agit comme une stimulation positive et fait avancer chaque cueillette.

## Savoir mutualiser les ressources pour développer une activité en vente directe

**Bénéfices et recommandations**

- Se conforter dans son installation : éviter les erreurs de débutant, rassurer les investisseurs, pondérer les investissements, prendre conscience des contraintes de la cueillette
- Être stimulé positivement
- Être soutenu

**Inconvénients**

- Investissements en temps, en énergie et en capital conséquents

**A noter**

- **Difficulté de mise en œuvre**  
Facile / **Complexe** / Très complexe
- **Temps de mise en œuvre**  
Immédiat / Sur la campagne / **Plus d'un an**

**Conditions de réussite**

- Implication des membres
- Disponibilité et ouverture d'esprit
- Envie de partager

La charge de travail et les bénéfices ne sont pas les mêmes lorsqu'on crée un GIE et lorsqu'on rejoint un GIE déjà existant. Rejoindre un GIE implique qu'il y ait une place de disponible au sein du groupe. Or le nombre de personne dans un GIE peut être limité.

**Contact**

**Marie WOILLETZ** – 06 73 29 91 18 – marie.woillez@npdc.chambagri.fr

Financé par