

« Cette relation privilégiée avec nos clients nous apporte beaucoup »

Depuis le 3 avril, les abords du marché couvert de Verdun ont repris des couleurs. Et pour cause : un nouveau magasin, baptisé Brin de paille, y a ouvert ses portes. À la tête de ce projet, 10 agriculteurs qui se sont associés pour y vendre directement leurs productions. Le confinement aurait pu les freiner ; il leur a au contraire apporté un joli coup de pouce. Rencontre avec le Président Thierry LETURC et son épouse Myriam, éleveurs de poulets, et le Trésorier Valentin RIMLINGER, éleveur de porcs.

Comment est née l'aventure Brin de paille ?

À l'origine de l'association, il y a un **regroupement d'agriculteurs**. Certains faisaient partie du Drive fermier, qui avait fermé quelques mois (le modèle s'essouffait). D'autres travaillaient au magasin de producteurs « Au petit paysan », à Saint Mihiel. Ensemble, nous avons voulu créer un magasin à Verdun. **Le potentiel était là**. Nous avons contacté la mairie, qui était enthousiaste et nous a aidé à trouver un local. Le fait qu'une partie des associés ait déjà travaillé sur le projet de Saint Mihiel a été une vraie chance. Ils ont apporté leur expérience, leur savoir-faire, savaient qui contacter dans telle situation, connaissaient déjà le logiciel de caisse... Ça nous a fait gagner un temps précieux ! Nous avons eu un appui de la Chambre d'agriculture pour l'étude de marché, et de Cerfrance Adheo pour la partie juridique. Devions-nous gérer les 2 magasins au sein d'une même structure juridique ? Notre conseillère nous a aidé à y voir plus clair. Pour le reste, nous avons été **très autonomes**, y compris pour la recherche de financements que nous avons géré seuls. Aujourd'hui, **plus de 20 producteurs vendent chez nous**, avec toujours 2 producteurs par catégorie de produits pour éviter les ruptures de stocks et proposer un maximum de choix.

10 associés sur un projet, c'est beaucoup ! Comment vous organisez-vous ?

Nous avons la chance d'être **complémentaires**. Valentin a une formation en comptabilité. Une associée maîtrise les réseaux sociaux et alimente notre compte Facebook. Un autre a une expérience dans le bâtiment, idéal pour remettre à neuf le local. **Quand on se lance dans un tel projet, on doit toucher à tout**. On est à la fois agriculteur, peintre, plaquiste, installateur de chambre froide, vendeur... Chacun mouille sa chemise, y compris financièrement puisqu'on s'est tous porté garant pour l'obtention du prêt. Côté organisation, nous avons mis en place un roulement pour tenir le magasin. Nous avons également un groupe de discussion Messenger, qui nous permet de savoir ce qui se passe sur place. C'est parfois difficile de nous réunir. Chacun a ses impératifs (moisson, récoltes...). Ça permet de garder le lien. Et bien sûr, nous avons **rédigé ensemble un règlement intérieur**. Il fixe les règles de gestion du magasin,



▲ Thierry et Myriam LETURC, Valentin RIMLINGER

quoi faire s'il manque un produit, les mesures de propreté...

Vous avez ouvert en plein confinement. Comment l'avez-vous vécu ?

Ça a été intense. Nous n'étions pas tous d'accord sur cette ouverture. Certains souhaitaient attendre, d'autres voulaient la maintenir. Il y avait des productions à vendre dès avril (volaille, légumes...) et le magasin était prêt. 5 associés ont donc décidé d'ouvrir. Les autres les ont rejoints 2 semaines plus tard, vu le **succès du démarrage**. L'ouverture a dépassé nos attentes. Le premier jour, il y avait une queue incroyable devant le magasin ! Au final, le confinement a joué en notre faveur. Nous collions pile aux attentes des consommateurs. Mais nous avons dû aussi batailler pour des aspects logistiques (ligne téléphonique, caisse...). Nos prestataires étaient à l'arrêt. Début avril, les **gestes barrière** n'étaient pas encore intégrés non plus. Difficile de faire comprendre qu'on ne pouvait accueillir que 5 personnes. Expliquer, informer... Vraiment, nos casquettes sont multiples !

Quel bilan tirez-vous aujourd'hui, après ces quelques mois d'activité ?

Nous sommes très contents du démarrage. On rentre dans nos chiffres. Mais les ventes ont diminué ces dernières semaines, avec les vacances et la baisse du tourisme. Difficile de prévoir les mois à venir. Jusqu'à présent, nous n'avons pas eu à faire de publicité. Le bouche-à-oreille a suffi. Pour les prochains mois, nous allons **nous rendre plus visibles**, organiser enfin notre inauguration, faire plus d'animations de producteurs... On en apprend tous les jours, surtout grâce à nos clients. On leur apporte autant qu'ils nous apportent. Ils nous donnent leur avis directement sur ce qu'on produit. **Une vraie relation privilégiée, qui nous change de la vie un peu isolée sur l'exploitation**.

En savoir plus sur Brin de paille

1, quai du Général Leclerc - 55100 VERDUN
www.brindepaille.fr | Facebook : « Brin de paille - Verdun »