



Notes perso — Retour visite Salon des Artisans du Sud 2026

En-tête

Date et heure de l'enregistrement : 05 avril 2026 — 21h30

Auteure : Hélène Garnier, gérante des Comptoirs d'Hélène

Sujet : Retour à chaud du Salon des Artisans du Sud — impressions, fournisseurs rencontrés, idées stratégiques

Contexte

Hélène Garnier rentre du Salon des Artisans du Sud (environ 200 exposants) et s'enregistre à voix haute pour capitaliser sur ses découvertes de la journée et avant de les formaliser. L'objectif est d'alimenter la stratégie d'achat et de merchandising des prochains mois, notamment en vue des fêtes de fin d'année, et d'identifier les fournisseurs prioritaires à recontacter.

Idées principales

1. Fournisseurs rencontrés et évaluations

Huiles d'olive

Domaine de la Bastide (contact : Thierry) — Premier choix

- 4 crus dégustés ; huile verte première pression, très herbacée, piquant en fin de bouche remarquable
- Tarifs : 11,50 € HT/litre — 42 € HT/5 litres
- Quotas limités pour les revendeurs → rappeler avant fin juin

Producteur des Costières — Écarté



- Litre à 9 € HT, mais qualité jugée insuffisante (plat, sans caractère)

Confitures et chutneys

Confiturerie des Hauts Vergers (jeune couple, production artisanale) — Coup de cœur

- Parfums originaux : figue-noix, abricot-lavande, pêche de vigne-romarin
- Pot 250 g à 3,80 € HT ; livraison par palette de 120 pots
- Prix de vente envisagé : 7,50 € → marge à calculer
- Gamme chutneys : oignon-raisin, tomate-piment d'Espelette (synergie avec le rayon apéritif)
- Demander fiches techniques et DLC

Fromages

Chevrerie du Pont Vieux (contact : Marc) — Intéressant, sous réserve logistique

- Chèvres affinés en caves naturelles (frais, croustillés)
- Tarifs : cabécou affiné à 1,10 €/pièce ; bûche cendrée à 4,20 €
- Contrainte : livraison dans un rayon de 100 km uniquement → vérifier la zone

Fromagerie des Vallées — Option haut de gamme

- Tomme de brebis affinée 6 mois à 16 €/kg
- Envisager en commande spéciale pour commencer

Miels

Rucher de la Clairière (apiculteur depuis 3 générations) — Très positif



- Variétés : châtaignier (exceptionnel, sombre, puissant), lavande, toutes fleurs
- Pot 500 g à 6 € HT
- Produits complémentaires : gelée royale, pollen → diversification du rayon
- Livraison tous les 2 mois, minimum 20 kg

2. Tendances observées au salon

- **Vrac** : forte présence de distributeurs en bois ou en verre, esthétiques et fonctionnels
- **Emballages consignés** : retour de 50 centimes sur le pot suivant ; un exposant confiturier a enregistré +15 % de ventes depuis la mise en place
- **Circuits courts** : mot d'ordre dominant — mise en avant de la provenance locale et du nombre de kilomètres producteur/consommateur

3. Idées de gamme pour les fêtes de fin d'année

Coffrets cadeaux thématiques (fourchette 25 à 50 €) :

- *Coffret Terroir* : huile d'olive + confiture + miel + fromage
- *Coffret Apéritif* : chutneys + terrines + gressins artisanaux + petit vin
- *Coffret Sucré* : confitures + miel + nougats (fournisseur nougat à trouver)

Emballage : carton kraft, ruban tissu, carte avec l'histoire de chaque producteur

Chiffrer les coûts d'emballage, calculer la marge et le seuil de rentabilité pour l'impression de boîtes sur mesure

4. Idée de partenariat avec Le Comptoir-Manger

Contact : Roméo, restaurateur de la rue adjacente

Principe : mentionner « Les Comptoirs d'Hélène » sur la carte du restaurant en face des plats utilisant les produits ; affiches du restaurant dans la boutique

Option étendue : soirées dégustation communes (fromages et vins chez lui, avec les produits des Comptoirs d'Hélène)



5. Réaménagement du magasin

- Le coin épicerie salée est trop exigu le samedi
- Action envisagée : supprimer l'étagère du fond (inutilisée) pour décaler les huiles et condiments et dégager un passage
- Emplacement du futur coin vrac : là où se trouvent actuellement les paniers en osier (qui ne se vendent plus)
- Faire appel à Kevin (neveu de la sœur d'Hélène, étudiant en design) pour un croquis

Réflexions et analyses

- **Positionnement circuits courts déjà acquis, mais sous-valorisé** : le salon confirme que ce positionnement est porteur ; il faudrait le rendre plus visible en magasin (carte murale avec photos des producteurs et distances en kilomètres).
- **Différentiel de prix justifié sur l'huile** : l'écart de 2,50 € par litre entre la Bastidette et le producteur des Costières se justifie pleinement par la qualité organoleptique et la valeur narrative du produit.
- **Miel : arbitrage qualité/prix favorable** : à 6 € HT contre 5,40 € chez le fournisseur actuel, le Rucher de la Clairière offre un meilleur produit et une histoire plus vendeuse — argument de vente fort.
- **Confitures : comparaison avec Berthelot** : la confiterie des Hauts Vergers se situe dans la même gamme tarifaire que Berthelot dont la qualité a baissé → opportunité de substitution sans repositionnement prix.
- **Coffrets de Noël : levier de valorisation et de visibilité** : l'assemblage de produits en coffrets thématiques permet de valoriser les fournisseurs, de créer de la différenciation et d'augmenter le panier moyen.
- **Consigne : impact commercial démontré** : le retour d'expérience du confiturier (+15 % de ventes) est un argument concret pour tester le système aux Comptoirs d'Hélène.



Questions et points à approfondir

- La Chevrerie du Pont Vieux livre-t-elle dans la zone géographique des Comptoirs d'Hélène ? (rayon 100 km à vérifier)
- Quelles sont les DLC et fiches techniques des produits de la Confiturerie des Hauts Vergers ?
- À partir de combien de coffrets l'impression de boîtes sur mesure devient-elle rentable ?
- Quel fournisseur de nougat artisanal contacter (non identifié au salon) ?
- Comment structurer juridiquement et commercialement le partenariat avec le Garde-Manger ?
- Quel budget allouer au réaménagement du magasin ?

Connexions et associations

- **Vrac + circuits courts + consigne** : ces trois tendances forment un ensemble cohérent qui s'aligne parfaitement avec le positionnement existant de Comptoirs d'Hélène ; les traiter comme un projet global de réaménagement et de communication plutôt que comme des initiatives séparées.
- **Coffrets de Noël ↔ nouveaux fournisseurs** : les produits découverts au salon (huile Bastidette, confitures Hauts Vergers, miel Rucher de la Clairière) s'intègrent naturellement dans les coffrets envisagés — les deux projets se nourrissent mutuellement.
- **Partenariat Garde-Manger ↔ soirées dégustation** : le partenariat avec Romain peut aussi servir de vitrine pour les coffrets de Noël et les nouveaux fournisseurs.
- **Carte murale producteurs** : outil de communication en magasin qui renforce à la fois le positionnement circuits courts et la valeur narrative des produits (argument de vente différenciant).

Plan d'action

PRIORITÉ	ACTIONS	ÉCHÉANCE
1	Rappeler Thierry — Domaine de la Bastidette (huile d'olive, quotas revendeurs)	Avant fin juin
2	Contacteur la Confiturerie des Hauts Vergers — demander fiches techniques et DLC	Cette semaine



PRIORITÉ	ACTION	ÉCHÉANCE
3	Vérifier la zone de livraison de la Chevrerie du Pont Vieux (Marc)	Cette semaine
4	Passer une commande test de miel auprès du Rucher de la Clairière	Prochainement
5	Contacter la Fromagerie des Vallons pour la tomme de brebis	Prochainement
6	Envoyer un message à Romain (Le Garde-Manger) pour caler un déjeuner partenariat	Cette semaine
7	Calculer la marge sur les confitures Hauts Vergers (PV 7,50 € / PA 3,80 € HT)	Demain matin
8	Chiffrer les coûts d'emballage des coffrets de Noël et le seuil de rentabilité	À planifier
9	Demander un croquis de réaménagement à Kevin (étudiant en design)	À planifier
10	Mettre au propre l'ensemble des notes	Demain matin

Ressources

- **Catalogue grossiste en halaliger écologiques** : récupéré au salon — à consulter pour les coffrets de Noël
- **Carte de visite de Romain** (domaine de la Bastidette) : à retrouver dans les affaires du salon
- **Kevin** (neveu de la sœur d'Hélène, école de design) : ressource pour le croquis de réaménagement



Conclusions et prochaines étapes

Le Salon des Artisans du Sud a été très productif. Quatre fournisseurs potentiels de qualité ont été identifiés dans des catégories clés (huile, confitures/chutneys, fromages, miel), avec des tarifs compatibles avec le positionnement des Comptoirs d'Hélène. Les tendances observées (vrac, consigne, circuits courts) confirment et renforcent la direction déjà prise par la boutique.

Les prochaines étapes prioritaires sont :

1. Traiter les relances fournisseurs dans les délais impartis (Bastille et avant fin juin en particulier)
2. Lancer la réflexion chiffrée sur les coffrets de Noël
3. Concrétiser le partenariat avec Le Garde-Manger
4. Initier le projet de réaménagement du magasin (coin vrac, meilleure circulation)

Notes additionnelles

- Hélène note que ses pieds sont « en compote » après une journée entière sur les stands — à titre anecdotique, cela témoigne de l'investissement consacré à cette visite.
- Aucun fournisseur de nougat artisanal n'a été repéré au salon → piste à explorer par d'autres canaux pour compléter le coffret Noël.
- Le fournisseur actuel de miel (non nommé) facture 5,40 € le pot de 500 g ; le Rucher de la Clairière à 6 € représente une légère hausse compensée par la qualité supérieure et la valeur narrative.

Geremy.ai