LEADER

Guide pratique

Marchés locaux dynamiques



www.parc-naturel-ardennes.fr

Cofinancé par l'Union européenne

La Région Grand Est

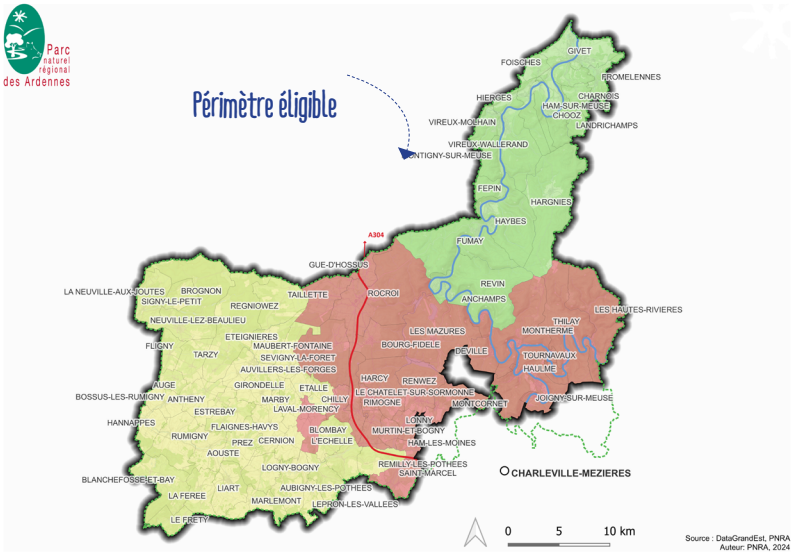
Une autre vie s'invente ici

Parc naturel régional des Ardennes

Guide bonnes pratiques
Pour des marchés locaux dynamiques

Redynamiser son marché, comment s'y prendre ?

En 2025, le Parc naturel régional des Ardennes a réuni communes, partenaires et producteurs locaux autour de groupes de travail consacrés aux marchés locaux, afin d'identifier les enjeux et pistes pour les redynamiser.



Ce guide, destiné aux élus et acteurs associatifs, rassemble les principales idées et réflexions issues de ces échanges. Il propose des pistes pour accompagner la construction d'un projet, sans constituer un mode d'emploi.
Vous avez un projet ? Le Parc peut vous accompagner et mobiliser des financements via le programme européen LEADER.

Informations pratiques sur le financement

- Plafond de subvention : **50 000 €/ projet**
- Plancher : **2 500 €/ projet**
- **Jusqu'à 80 %** du coût Hors Taxes du projet
- **20 %** min d'autofinancement
- Cofinancement public nécessaire (si maîtrise d'ouvrage privée)

Directeur de la publication : Président du Parc naturel régional des Ardennes
Crédits photos : PNRA - Anthony Suply - Céline Lecomte
Conception/réalisation : PNRA



Dépenses éligibles

Investissements matériels

Tous travaux et aménagements extérieurs et intérieurs / équipement et matériel liés à l'opération,

Frais généraux directement liés à l'opération

honoraires architectes/ingénieurs/ consultants et dépenses liées au conseil et études de faisabilité,

Dépenses immatériels

Acquisition ou développement de logiciels informatiques, d'application, acquisition de brevets, licences, droits d'auteurs et marques commerciales y compris la création ou le développement de site internet,

Frais d'études, conseils ou expertises

liés à l'opération,

Dépenses d'animation

(prestations externes),

Dépenses de promotion

tous les frais de communication liés à l'opération, tous les frais relatifs à l'organisation d'un évènement.



Guide bonnes pratiques
Pour des marchés locaux dynamiques

Dépenses non éligibles

- TVA
- Dépenses de fonctionnement courant des structures
- Matériel d'occasion ou reconditionné à neuf
- Le crédit-bail
- L'achat de terrain
- L'auto construction
- Les dépenses de personnel



Des idées d'opérations éligibles ? En voici !

Achat ou location d'équipement : chapiteau, sanitaires, parkings à vélo, vestiaires à panier, matériel pour la restauration, coin de repos confortables et ombragés, balisage et signalisation ;

Frais de communication : conception et impression d'affiches, banderoles réutilisables, arche pour l'entrée du marché, réalisation de vidéos promotionnelles ;

Animations originales : location d'un vélo smoothie, ateliers disco'soup, concerts, ateliers de cuisine/dégustations, jeux concours, carte fidélité sur le marché, ateliers éco-responsables (compost, tri...).



Quelques bonnes pratiques pour un marché accueillant :

Accessibilité

Le marché doit être visible, disposer de parking à proximité (vélo et voitures), des espaces de stationnement sécurisés, éventuellement un système de navettes (navette allant chercher les personnes âgées ou isolées, navettes entre le parking et le marché) et présenter une signalétique claire sur le site.

Alimentation et restauration

Afin d'encourager les usagers à rester sur le marché, et à consommer, il est important de proposer une offre diversifiée de restauration sur place : panier repas chez les producteurs, dégustations, food-truck, tombola de paniers chez les producteurs... Egalement, plusieurs familles de produits (fruits et légumes, viande, oeufs, boissons et produits laitiers...) doivent être proposés sur le marché pour offrir une gamme complète aux consommateurs.

Equipements

Equiper son marché avec des sanitaires, des poubelles, des fontaines à eau potable et gratuite, de la signalisation et du balisage, des chapiteaux, des tonnelles ou encore du matériel pour un espace de restauration ou pour pouvoir accueillir des animations...

Communication

Affiches, réalisation de vidéos, de portraits des producteurs, élaboration d'un calendrier des évènements, investir dans des banderoles réutilisables, une arche, donner une véritable identitié à son marché et en faire un rendez-vous incontournable, c'est ce qui permet d'attirer du monde !

Un petit conseil ? N'oubliez pas la saisonnalité !

Les saisons rythment vos marchés :
au printemps : troc de plantes et chasse aux oeufs,
en automne : atelier de soupes,
en fin d'année : visite du père noël et lectures de contes !
Accordez une importance particulière à la consommation de produits de saison en leur donnant une place de choix sur votre marché.

CHECK-LIST

Marché dynamique

Accessibilité et localisation

- [ ] Choix du site : visible depuis les axes principaux (routes, voies cyclables...)
- [ ] Lieu ombragé/couvert accessible aux poussettes et PMR
- [ ] Sanitaires, points d'eau, points de collecte des déchets visibles, WIFI gratuit
- [ ] Sytsème de navette
- [ ] Parking à vélo (proche du site et sécurisé)
- [ ] Site desservi par les transports en commun

Restauration et animations

- [ ] Restauration sur place et offre variée
- [ ] Tables, mange-debout au sein du marché
- [ ] Lieu de repos, de consommation confortable et ombragé/abrité
- [ ] Animations divrses : ateliers de cuisine, vélo-smoothie, spectacles et déambulations, concerts...

Organisation et équipement

- [ ] Une personne procède à l'accueil des exposants, collecte et répond à leurs besoins, assure la communication, et procède au placement des stands
- [ ] Disposer du matériel adéquat : chapiteaux assez grands, espace snacking, ou autre matériel

Offre disponible

- [ ] Offre diversifiée : plusieurs familles de produits présents (épicerie, fruits,légumes, viande, oeufs, boissons et produits laitiers...)
- [ ] Un nombre minimum de vendeurs pour que le marché puisse avoir lieu (4 min.)
- [ ] Réaliser régulièrement des sondages pour connaître les attentes et besoins des consommateurs pour faire évoluer l'offre sur le marché

Communication

- [ ] Jeux concours, lots, système de carte de fidélité avec avantages
- [ ] Faire connaître le marché : dates fixes, renseignées en amont, affiches dans les commerces locaux, réseaux sociaux et panneaux d'affichage, portraits des producteurs
- [ ] Retours de satisfaction des consommateurs
- [ ] Donner une identité à son marché
- [ ] Arche pour l'entrée du marché

Cofinancé par l'Union européenne

La Région Grand Est

Parc naturel régional des Ardennes