



Témoignage
VOLAILLES



Commercialisation
EN COLLECTIF

(85)

La FERME ROULE POULETTE Sarah REZZOUG

Le
B.A.-BA de la

RESTAURATION COLLECTIVE

pour les **producteur·ices** **bio**



SAU : 2,2 HA

Chiffre d'affaires : 153 000 €

ETP : 1

*"S'il n'y avait pas eu le collectif,
je n'aurais pas eu l'idée d'y aller !"*

Le mode de commercialisation

Quels sont les **principaux débouchés commerciaux** de votre ferme ?



MAGASINS

mais besoin
de toujours
négocier le prix.

40 %



VENTE DIRECTE

plus de temps mais
aussi plus fiable en
fidélité. Peu de sécurité
car pas de contrat.

40 %



RESTAURATION COLLECTIVE

on était en croissance et
depuis 2 ans ça dégringole...
mais cela représente du
volume.

20 %

Vous êtes-vous **organisé·e avec d'autres fermes** pour vendre vos produits en restauration collective ?

Oui via l'association de producteurs de viande Bon et Bocain, cela permet de planifier, d'avoir des temps agréables, de partager des tâches. Le collectif existe depuis plus de 15 ans et a été animé par le Civam Haut Bocage (79). Ce collectif s'est structuré en association loi 1901 à but lucratif depuis 2024. Il a été constitué pour livrer les cantines (en volaille, ovin, porc, bœuf). La ferme des Sicaudières de Bressuire est incluse dans le projet avec un atelier agroalimentaire et découpe. Moi je suis hors sol, car je suis la seule de Vendée, les autres étant sur le 79. Les fermes ne sont pas 100% bio, certains producteurs de bovins sont en HVE 3 et sont historiques dans le groupe. Le poulet, le porc et le mouton sont 100% en bio.

Il est prévu que le collectif s'étende, avec le remplacement des personnes qui partent à la retraite. Il y a une charte, un règlement intérieur. Quand on devient membre de l'asso, on paye des droits d'entrée, avec un pourcentage du chiffre d'affaires... C'est structuré et rassurant. Cela permet aux nouveaux d'être en confiance. Les partenaires avec qui on travaille, connaissent les attentes des producteurs. Je ne me suis pas intégrée au collectif tout de suite.

Au départ, j'étais juste apporteuse, petit à petit je me suis chargée de nouvelles missions. Au départ, il y avait 4 éleveurs, éleveuses en volaille, maintenant, nous ne sommes que 2.

Commercialisez-vous **en direct** avec ces établissements ?

Oui via des bons de livraison communs avec l'association de producteurs. Chaque ferme facture à son établissement. Notre objectif est d'investir dans un logiciel et faire des factures communes, d'ici 3 ou 4 ans, avec commande en ligne.

Avez-vous mis en place des **activités particulières** en lien avec votre commercialisation en restauration collective ?

Oui, une planification avec l'association de producteurs et les cantines est réalisée. Pour les livraisons en Vendée il n'y a pas de planification, par contre dans les Deux Sèvres cela fonctionne. Dans une cuisine centrale, le responsable prend au coup par coup avec de petits volumes. Autrement, j'ai tenté des prises de contacts dans des collèges proches de la ferme mais je n'ai pas eu de réponse. Également des contacts ont été pris via la liste du PAT (Plan Alimentaire Territorial), mais sans retours.

Faut-il **se déplacer en personne** rencontrer les cuisines ?

Lorsque les cuisiniers sont volontaires et cherchent des producteurs cela fonctionne. Si j'ai la sollicitation d'un cuisinier, j'y vais. La première chose c'est l'envie de travailler ensemble. Pour approcher une nouvelle cuisine : un rendez-vous est organisé en amont avec le cuisinier, les producteurs se déplacent en binôme (plusieurs productions), les producteurs présentent les produits des collègues. Il y a une présentation du

catalogue. Les producteurs font les commerciaux. Un second rendez-vous a lieu si la personne est intéressée pour planifier à l'année, cela pourrait être plus souple (visuel à 3 mois) pour la volaille. Pour le boeuf, besoin d'une planification annuelle pour les gros volumes, idem pour les ovins car il y a 3 périodes d'agnelage dans l'année. Nous avons un calendrier avec les disponibilités des viandes.

La logistique

Combien de **temps de travail** est dédié à la resto co ?

1 heure par semaine une fois la planification faite.

Quelle est votre **fréquence moyenne de livraison** des restaurants collectifs que vous approvisionnez en direct ?

Au moins une livraison des cantines tous les 15 jours. Parfois les livraisons ne sont pas bien réparties, certaines semaines 2 ou 3 cantines en même temps. Mais c'est Ok tant que cela rentre dans les quantités. Il y a toujours quelqu'un pour réceptionner la commande. La livraison fait partie du relationnel.

Quel est **le délai** entre la commande et la livraison ?

Nous travaillons sur une planification à l'année en groupe. Les cuisines centrales sont invitées à la fin de l'année ou par rendez-vous individuel. Si un nouvel établissement arrive dans l'année, on voit qui peut répondre.

Le produit

Comment gérez-vous **l'équilibre matière**, généralement délicat lorsque l'on livre la restauration collective ?

Les poulets entiers sont découpés en 8, désossés en saucisse ou en sauté, pour les pintades, elles sont découpées en 8. Je ne commercialise jamais que des cuisses ou que des ailes. Pour la présentation en saucisse ou en sauté, tout le poulet y passe sauf les ailes.

Quels produits commercialisez-vous en restauration collective ? Sous quelle forme ? quel conditionnement ?

Des poulets et pintades. Entier, découpé, sauté, saucisses. La livraison se fait en camion frigo. Les produits se présentent sous plusieurs formes : pour le découpé et les saucisses sous vide et pour le poulet prêt à cuire en carton, avec un numéro d'abattage.

Le prix

Vos prix pratiqués en resto co ? * prix en HT

- Poulet entier : 9,50€/kg
- Poulet découpé : 12,63€/kg
- Sauté 16,11€/kg
- Saucisse 18,96€/kg

20% moins cher que la vente directe. 10% de moins que pour les magasins.

La cible

Avec **quels types d'établissements** commercialisez-vous vos produits ?

Des cantines scolaires mais aussi de collèges, lycées, EHPAD, des cuisines centrales. Je livre ceux situés sur mon axe de livraison (max. 30 km).

Les règles sanitaires

Quelle démarche mettez-vous en place pour **respecter les règles sanitaires** ?

Il faut des frigos et respecter la chaîne du froid. Il y a vérification de la température à la livraison par le client, des dates limites de consommation à respecter puis des informations complémentaires de l'abattoir et de l'atelier découpe.

Comment avez-vous **fixé vos prix** pour la restauration collective ?

Par le prix de revient et en accord entre les deux productrices de volaille. Chacune fait son prix. Les prix ont été acceptés, il n'y a pas eu de critiques. On est satisfaite des prix pratiqués, mais il ne faut pas que cela se développe plus (je me fixe maximum 20% de mon CA en restauration collective). Possibilité d'ouvrir à de nouveaux producteurs.

Conclusion

L'approvisionnement de la resto co a-t-elle un **impact sur votre ferme** ?

Il est important de mesurer l'investissement que cela demande de développer l'approvisionnement en resto co. Ce débouché demande de l'énergie et du temps. Lorsque l'on est autonome, nous sommes moins réactifs que lorsque l'on est dans un groupe.

Les **3 bonnes raisons** de fournir la resto co !

1. Fierté de faire manger de bons produits aux convives, enfants et personnes âgées. Être utile à la société,
2. Un plus dans les ventes,
3. La planification si les gens jouent le jeu.

Les **3 plus gros freins**

1. Volonté des personnes et le changement de personnel,
2. Financièrement ce n'est pas la manne à rechercher,
3. Contraintes sur les livraisons, le sanitaire... il faut montrer patte blanche.

Contact



GAB 85 • Lucile Artigny
Chargée de mission filières locales
restoco@gab85.org
07 69 43 15 41

