



Témoignage
VIANDE, PÂTES



Commercialisation
**EN COLLECTIF ET
EN INDIVIDUEL**

(85)

La FERME du LORIOT

Sébastien
GUILHEM JOUAN

Le
B.A.-BA de la

RESTAURATION COLLECTIVE

pour les **producteur·ices** **bio**



SAU : 45 ha

ETP : 1

Volume vendu en restauration collective : 2/3 des pâtes (+ 6t/an), 20% de la viande de veau

La resto co, pour moi, c'est rencontrer des gens passionnés et passionnants et garantir un volume qui assure un revenu à la ferme !

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

50%



**MAGASINS SPÉCIALISÉS
ET RESTAURANTS**

50%



**RESTAURATION
COLLECTIVE**

La cible

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

Collèges, lycée, EHPAD, scolaires situés dans un rayon de 20 km de la ferme.

Le mode de commercialisation

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

Pâtes : via ARIA (90%) ou livraison en direct ou approvisionnement local via la plateforme Approlocal (avec un lycée). Sans contrat d'engagement.

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

Viande de veau : la ferme fait partie d'un groupement de producteurs pour la viande de vache maraîchine (réseau Paysan de Nature avec la LPO). Les volumes pour la Resto co sont gérés collectivement. Les raisons de passer par une organisation collective : équilibre matière, expérience sociale, structuration de filière.

La logistique

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

Très variable : 1 ou 2 fois par an de commande pour certains, tous les deux mois pour d'autres.

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

1 mois pour la viande et réponse à la demande pour les pâtes.

Le produit

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

- Blanquette pour la viande piécée en 50g
- Filière de viande de vache maraîchine : structuration avec d'autres producteurs, valorisation auprès des biocoop et des restaurants pour gérer l'équilibre matière
- Sacs de 5kg pour les pâtes

Utilisez-vous **des fiches techniques** pour transmettre des descriptions de vos produits lorsque vous commercialisez «en direct» ?

- Pâtes : fiches techniques et mise en lien des cuisiniers entre eux pour partager des savoir faire et des pratiques
- Viande : pas de fiches techniques mais cela demande d'avoir des cuisinier.es formés.es

Le prix

Vos prix pratiqués en resto co ?

13,8€/kg pour veau (1000€ pour un veau entier, même prix qu'en vente directe) // 3,5€/kg pour les pâtes.

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

- Pâtes : la ferme fonctionne plutôt par conviction pour la resto co car les pâtes sont parfois achetées à 3,5€/kg contre 1€/kg en conventionnel
- Veau : juste rémunération des producteur.rices via le collectif ; planification ; pas de négociation.

Conclusion

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

Pâtes : il n'y a pas eu de changement de matériel car la ferme n'en a pas les moyens financiers. En poussant la machine actuelle au maximum, cela permet de répondre à la demande (machine conçue pour 600kg/mois et elle produit aujourd'hui 1 tonne par mois).

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

1. Rencontrer des gens passionnés et passionnants.
2. Garantir un volume qui assure un revenu à la ferme (sauf l'été).
3. Repenser son système et son organisation (réponse à d'autres exigences, obligation de s'organiser collectivement).

Les **plus gros freins** !

Pas de frein particulier sinon celui d'être mis sur le même plan que des gens qui mettent des produits phytosanitaires sur leurs cultures, avec les mêmes prix d'achat, uniquement parce qu'ils font du "local".



Contact



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

