



Témoignage
VIANDE



Commercialisation
EN COLLECTIF

(44)

Ferme de LA PÉNOUE

Alexis FÉRARD

Le
B.A.-BA de la

RESTAURATION COLLECTIVE

pour les **producteur·ices bio**



SAU : 60 HA (ferme en polyculture élevage)

Chiffre d'affaires total de la ferme : 120 000 €

ETP : 2,4 (dont 0,5 ETP apprenti)

Volume vendu en restauration collective : 60kg par service au collège, 2 à 3 fois par an (environ 180 kg par an). Soit environ 10% du volume total commercialisé en une année.

" Le chef m'envoie des photos des plats qu'il fait avec ma viande et parle de ma ferme aux enfants. "

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



10%

RESTAURATION COMMERCIALE



80%

VENTE DIRECTE

Point de vente à la ferme.



10%

RESTAURATION COLLECTIVE

Cela fluctue d'une année à l'autre : parfois 15% restauration commerciale et seulement 5% restauration collective.

La cible

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

1 collège (bientôt 2) et un EHPAD, dans un rayon de 5-6 km de la ferme.

Le mode de commercialisation

Commercialisez-vous en direct avec ces établissements ?

Oui, sans appel d'offres, avec un simple bon de commande. Je trouve pertinent d'aller présenter mes produits moi-même, en direct, dans les établissements.

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

Oui, des actions d'accueil sur la ferme avec les scolaires et des visites de la ferme pour les équipes de cuisine. C'est très important, cela permet de tisser des liens de qualité et de montrer tout le travail qu'il y a derrière un morceau de viande. Une rencontre avec les élus pourrait être intéressante mais je ne l'ai pas fait.

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

Oui, avec deux niveaux d'organisation : la micro filière de la vache nantaise qui se développe fortement sur le territoire et le groupement de producteurs en construction sur le territoire de la communauté de communes Erdre et Gesvres (CCEG) dans le cadre du projet de planification.

Je suis capable de commercialiser ma production individuellement mais le fait d'être organisé en collectif permet de gérer l'équilibre matière plus facilement (les restaurateurs commerciaux ou collectifs veulent très souvent toujours les mêmes morceaux, il faut donc avoir la clientèle complémentaire pour écouler les autres pièces). Cela me permet de diversifier mes débouchés et de stimuler l'élevage local.

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

Environ 6h par semaine pour toutes les productions. Lorsqu'il y a une commande, 2h pour la viande. Par rapport aux autres débouchés, c'est la gestion de l'équilibre matière qui prend le plus de temps en resto co.

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

2 à 3 fois par an. Le matin, mais il n'y a pas vraiment de contrainte horaire. La décision est prise bilatéralement, avec le chef de cuisine.

Quand et à **quelle fréquence** vendez-vous vos produits à cette organisation collective ?

A la marge actuellement. Je préfère laisser la priorité aux autres éleveurs du collectif qui ont plus de mal à trouver des débouchés. 1 ou 2 veaux et une ou deux vaches par an sont vendus à la Vache Nantaise ou à la restauration collective de la CCEG pour le moment.

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

Plus d'un trimestre. Je fais savoir aux restaurants quels morceaux et à quelle date je peux commercialiser et les chefs adaptent leurs menus. C'est un système de commande très arrangeant pour moi. La date de livraison exacte est ajustée une semaine avant en moyenne.

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

Veau : émincé et blanquette. Boeuf : pièces pour bourguignon ou émincé. Pour l'émincé : morceaux taillés en 40 g (ce que la restauration collective demande le plus souvent). Pour le sous vide : en grosse poche de 3 ou 4 kg. C'est le boucher intermédiaire qui s'occupe du conditionnement. C'est beaucoup de travail pour les bouchers mais ils gagnent du temps sur le conditionnement en grosses poches.

La restauration collective vous permet-elle de **valoriser des bêtes ou des pièces que vous ne commercialisez pas** dans d'autres débouchés ?

Non, même au contraire. Les pièces demandées par la resto co se vendent très bien en direct aussi, dans les colis aux particuliers.

Comment avez-vous **fixé vos prix** pour la restauration collective ? Est-ce qu'il y a eu négociation avec l'établissement/ l'acheteur ?

Par rapport à mon prix de vente à la ferme en direct et par rapport à celui que je peux pratiquer pour le débouché aux restaurants commerciaux. Je calcule mon prix en faisant une moyenne entre les prix resto co et une moyenne avec les morceaux vendus aux autres restaurants commerciaux. Il n'y pas eu de négociation avec les établissements de resto co.

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

Cette gestion est très chronophage. Je vends alors quelques colis incomplets sur commande à la ferme et des morceaux aux restaurants commerciaux (côtes, escalopes, pavés). En fonction des morceaux commandés par la resto co, il y a plus ou moins de morceaux de ce type dans les colis.

Vos prix pratiqués en resto co ?

Vente à la carcasse auprès de l'association la Vache nantaise : 5,5€ le kg de carcasse pour une vache et 8,5€ pour un veau. En direct à la restauration collective : 15,5 €/kg le sauté de boeuf, 13€/kg l'émincé boeuf.

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

Rien de particulier pour mon cas. Ce sont les mêmes contraintes que pour le reste de mes débouchés. C'est mon intermédiaire - le boucher en charge de la découpe et du conditionnement - qui gère les démarches sanitaires. Moi, je ne touche pas la viande donc c'est plus simple. J'ai des frigos avec un thermomètre et j'utilise un véhicule frigorifique (emprunté à ma voisine). Les équipes de cuisine sont en capacité de préciser leurs contraintes sanitaires aux producteurs. J'ai investi dans l'achat de petit matériel (thermomètres).

Conclusion

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

Non, ce n'est pas différent de l'organisation pour mes autres débouchés.

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

1. Des retombées clients positives. Les enfants du collège que je livre et qui viennent visiter la ferme ainsi que leurs familles identifient le producteur et reviennent par la suite au magasin,
2. Sensibilisation à l'agriculture biologique et paysanne. Cela permet de faire comprendre ce qu'est l'agriculture au grand public,
3. Écouler des gros volumes. C'est un plus si on est organisé en collectif et que l'on peut compter sur d'autres producteurs en cas de problèmes de production, c'est une sécurité. La raison économique n'est clairement pas une raison parce que je pratique des prix assez bas.

Les **3 plus gros freins** !

1. La gestion de l'équilibre matière car la resto co veut toujours les mêmes morceaux,
2. L'aspect suivi de commande et appel d'offre qui peut être bloquant pour un certain nombre de producteurs,
3. La contrainte d'engagement des volumes : difficultés liées à des aléas ou des facteurs indépendants de la volonté du producteur, peuvent empêcher le producteur de tenir ses commandes --> d'où l'intérêt de travailler en collectif, à plusieurs.

Le conseil

Importance de la complémentarité entre restauration commerciale et collective. Il faut tant que possible travailler avec des chefs de cuisine compréhensibles et adaptables. La relation entre le chef (et son équipe) et le producteur est primordiale, c'est le premier facteur de réussite. Essayer de mettre en place une relation de confiance avec beaucoup de communication.

Contact



GAB44 • Beryl Rouiller
Chargée de mission filières locales
commercialisation@gab44.org
06 17 18 86 39

