

SAS LE CHAMP DU POSSIBLE

Marie BOUMARD



SAU : 10 fermes avec 15 associés; 1000 ha au total en polyculture élevage dont 36 ha de légumes.

Chiffre d'affaires : 965 000 € (2023)

ETP : 4 dont 1 chargée de développement filières, RH, structuration, marketing, qui fait le lien entre établissements et producteurs.

La restauration collective a énormément de sens : tu nourris tes enfants ou tes aînés.

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

La Grande distribution (Système U, Leclerc), la restauration commerciale traditionnelle, les maraîchers, les magasins spécialisés (Biocoop), Fleury michon (qui est associé depuis le début). Il y a un équilibre entre tous ces débouchés; ce qui est important et rassurant pour la SAS qui ne veut pas dépendre que d'un seul débouché. Cela permet aussi de répondre à l'équilibre matière. Un peu moins de 10% du CA est lié à la restauration collective mais la SAS souhaite augmenter cette part ainsi que la production dédiée à l'aide alimentaire pour des questions d'organisation du travail et de valeurs : une accessibilité de l'alimentation bio au plus grand nombre possible.

Le mode de commercialisation

Pourquoi avoir mis en place cette **structure collective** ?

Pour des questions de volumes, de mutualisation de la logistique et pour le sens : travailler ensemble sur la base des mêmes valeurs.

Commercialisez-vous en direct avec ces établissements ?

Oui, sans répondre à des appels d'offres; sans documents de contractualisation. Cependant, la question se pose de plus en plus pour les clients qui nous prennent du volume (notamment les légumeries). Il y a une volonté des producteurs de conserver le lien avec les clients sans passer par des prestataires. La SAS est aussi référencée auprès de sociétés de restauration collective via la légumerie ARIA et sur le site APPRO LOCAL.

Le produit

Quels produits commercialisez-vous en restauration collective ?

Pommes de terre, poireaux, carottes, salades, courges, oignons.

La restauration collective vous permet-elle de **valoriser des produits** que vous ne commercialiseriez pas dans d'autres débouchés ?

Oui, les gros calibres de pommes de terre trouvent leur débouchés en restauration collective ; sinon pas de souci pour les autres produits.

La cible

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

Légumeries, EHPAD, établissements scolaires, plate-formes (Mangeons Bio Ensemble). En 2023, en fin de saison, nous avons dépanné une légumerie près de Rennes qui alimente la cuisine centrale de Rennes.

La logistique

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

Nous sommes un regroupement de 10 fermes donc c'est variable en fonction des fermes. La chargée de développement filière organise des journées pour recevoir des chefs de cuisine / cantine afin de leur faire découvrir notre activité.

Quand et à **quelle fréquence** les livrez-vous ?

Une personne est embauchée pour la livraison le mardi et une autre le vendredi. Nous assurons 30 à 40 livraisons par semaine. Livraison de 2 tonnes supplémentaires par semaine pour le commerce "en local", dont Mangeons Bio Ensemble, de Bressuire à Chantonnay, à la Roche sur Yon et à Cholet. La SAS fait appel à des transporteurs pour les légumeries (Saint Herblain, Rennes, Aria).

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

Les commandes sont passées le lundi pour une livraison en ultra frais le mardi.

Le prix

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

La construction du prix est ascendante, notre objectif c'est que le producteur soit rémunéré justement. Au prix versé au producteur s'ajoutent les frais de conditionnement et de livraison. Nos prix sont fixés en début de campagne pour toute la saison ; nous ne souhaitons pas spéculer et être dépendants des marchés comme celui du MIN.

Vos prix pratiqués en resto co ?

1,95€ carottes lavées
1,95€ poireaux
1,10€ salade
1,45€ pommes de terre
1,65€ oignons

Conclusion

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

Globalement ce débouché ne change rien sur les fermes (récolte au mois d'août et mise sur palox) ; pour la SAS, il faut 3 chambres froides et 1 chambre chaude pour les courges.

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

1. Cela a énormément de sens : "tu nourris tes enfants ou tes aînés".
2. Simplification de l'organisation et rentabilité : une seule commande au lieu de plusieurs petites commandes étant donné les volumes commandés. Économie d'échelle sur les coûts logistiques.
3. Bon relationnel avec la restauration collective.

Le **+ gros frein**

Les coûts logistiques sont très élevés car cette partie est chronophage, donc il faut bien penser à la logistique pour que ce soit rentable.

Contact



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

