



Témoignage
PAIN



Commercialisation
EN INDIVIDUEL

(44)

PERLIMPIN'PAIN

Fanny COTE

Le
B.A.-BA de la

RESTAURATION COLLECTIVE

pour les **producteur·ices bio**



SAU : 24 ha

Chiffre d'affaires : 46 682 €

ETP : 1

Volume vendu en restauration collective : 25 kg/semaine

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



MAGASINS SPÉCIALISÉS

37% Amap et magasin (épicerie).



VENTE DIRECTE

50% Le principal débouché est la vente à la ferme et les livraisons en direct chez les particuliers pour plus de 50% du CA.



RESTAURATION COLLECTIVE

13% 13% du CA (6 066€ en 2023-2024).

La cible

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

2 écoles et 1 collège à proximité, dans un rayon de 10-20 km.

Le mode de commercialisation

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

Oui, sans appel d'offre et sans contrat d'engagement. J'ai un accord oral avec la possibilité d'ajuster les quantités le lundi pour une livraison le vendredi.

La logistique

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

Il est difficile d'évaluer le temps dédié à la restauration collective qui est intégré à l'ensemble des autres débouchés. Le temps hebdomadaire total lié à la commercialisation est estimé à 5h30.

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

1 fois par semaine. Pour les deux écoles et le collège, la livraison a lieu le vendredi. Le pain est donc issu du 3ème et dernier four du jeudi. Les écoles sont livrées le matin entre 8h30 et 9h, le collège à 11h.

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

48h, par SMS si modification mais généralement la commande est fixe d'une semaine à l'autre.

Le produit

Quels produits commercialisez-vous en restauration collective ?

Collège : 20kg/semaine, pain boule tranché T80, pain moulé 1kg tranché sur place (= 25 tranches).
Ecoles primaires: 5 kg/semaine de pain moulé. Alternance hebdomadaire pain T80 et pain aux graines de tournesol. Livraison dans des caisses à pain que je récupère directement à la livraison.

Le prix

Quels sont vos prix pratiqués en resto co ? Comment les avez-vous fixés vos prix ? Est-ce qu'il y a eu négociation avec l'établissement/l'acheteur ?

Mon prix de vente en resto co intègre le coût de la livraison lissé sur le prix au kilo : vente sans tranchage 5€/kg, avec tranchage 5€20/kg. Il n'y a pas eu de négociation.

Conclusion

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

J'ai fait un investissement léger (trancheuse à pain et lames). Il y a eu une modification des tournées de livraison adaptée aux contraintes de la resto co, de la ferme et aux contraintes personnelles.

Les bonnes raisons de fournir la restauration collective

1. Régularité de livraison et de règlement
2. Commande de pain "nature" (la plupart du temps) donc sans besoin d'achats extérieurs.

Les 3 plus gros freins

1. Exigence de livraison (avant 10h30) donc lorsque le pain doit être tranché, il faut anticiper le refroidissement
2. Des périodes de vacances scolaires avec baisse d'activité et donc de revenus à ce moment
3. Régularité de cuisson nécessaire



Contact



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

