



SAU : 150 ha dont 60 ha en grandes cultures (ferme en polyculture élevage)

Chiffre d'affaires : 240 000 €

ETP : 1,6

Volume vendu en restauration collective : 4 tonnes de lentilles en 2024 (soit 90% de la production de lentilles). Objectif : 8 tonnes pour la prochaine saison.

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

- Vente à une coopérative pour d'autres débouchés que la restauration collective (transformation, magasins spécialisés, GMS...)
- Vente directe hors ferme (magasin de producteurs, AMAP...)
- Vente à un transformateur (presseur, meunier...)
- 9 000€ liés à la restauration collective sur un an (en 2024).

La cible

Avec **quels types d'établissements de la restauration collective** commercialisez-vous vos produits ?

Des écoles, collèges et cuisines centrales via Manger bio Pays de la Loire (MBPDL), dans un rayon de 30 km environ pour cette plateforme. Le collège est à 7 km de la ferme. Récemment, j'ai vendu des lentilles à la Banque Alimentaire.

Le mode de commercialisation

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

Oui par MBPDL à titre personnel et à venir pour le collectif. Je ne suis pas formé à la commercialisation et encore moins à la commercialisation pour la resto co (difficile de répondre à un marché public seul). Le démarchage des clients est très chronophage, surtout pour des petits volumes d'un seul produit car je ne suis pas diversifié. L'aspect logistique prend beaucoup de temps. Le collectif sert aussi au partage d'expériences : avancer techniquement sur la production et la commercialisation, il faudrait avancer sur le stockage à l'avenir. C'est aussi important pour la mutualisation de matériel (par la CUMA actuellement, mais il pourrait être intéressant de s'équiper en commun avec le collectif : ensacheuse...). Et enfin, pour assurer la pérennité du marché, c'est-à-dire permettre de respecter les engagements de volumes pris auprès des clients et de compenser les aléas de rendements (la lentille est une culture risquée agronomiquement parlant). Le collectif permet d'être capable d'assurer un approvisionnement en quantité et en qualité chaque année !

Commercialisez-vous en direct avec ces établissements ?

Non, excepté un collège à la marge mais cela va s'arrêter car MBPDL va livrer tous les clients du collectif.

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

J'ai fait du démarchage commercial dans le cadre des forums du Département. Même si cela demande du temps, ça me permet de découvrir un nouveau secteur d'activité; je côtoie de nouvelles personnes : chefs de cuisine, politiques, chefs d'établissement. Il y a tout un travail à faire de visibilité, communication, lobbying auprès des acteurs du territoire.

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

6h/mois environ. La partie livraison ne me prend pas tant de temps car elle s'intègre dans un collectif et ce sont des intermédiaires qui gèrent l'approvisionnement à la restauration collective (MBPDL et le Kiosque Paysan). Le temps de conditionnement est légèrement augmenté par rapport à mes autres produits et débouchés, puisque les sachets sont plus petits.

Ce sont les réunions de création du collectif de producteurs de légumineuses à destination de l'alimentation humaine (principalement pour le débouché restauration collective) qui prennent du temps (2 réunions par mois environ), dont un projet de planification départementale de l'approvisionnement à plusieurs producteurs. Se structurer en collectif prend du temps mais est nécessaire.

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

Livraison sur la plateforme de stockage de MBPDL 1 fois tous les 4-5 mois. Je souhaiterais livrer une fois par mois, pour avoir des rentrées d'argent plus régulières et une meilleure gestion de l'écoulement des produits.

Quels sont vos **horaires de livraison** ?

7h le matin. Ce n'est pas un frein pour moi, dans mon organisation actuelle. S'il fallait faire la tournée de tous les établissements ce serait plus compliqué.

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

MBPDL prévient en amont pour faire une nouvelle commande et j'ai une semaine environ pour livrer, mais ce serait bien que le délai soit plus long par sécurité.

Quels produits commercialisez-vous en restauration collective ?

Les lentilles, pour le moment, à l'état brut dans des sacs papier de 5kg. Cela me convient parfaitement. Je suis en réflexion pour élargir la gamme de produits à commercialiser auprès de la restauration collective ; à voir avec le collectif en construction.

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

Sur la base de mon prix de revient/coût de production, sans négociation.

Vos prix pratiqués en resto co ?

4,40 €/kg HT en sac de 5 kg livrés à la plateforme MBPDL par palette. Prix d'achat pour la restauration collective : 5,50€/kg HT (les montants peuvent varier selon certaines conditions).

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

Non, mais je pourrais commercialiser davantage de lentilles en resto co. La resto co n'est pas plus rémunératrice, mais je réussis à vendre à un prix basé sur mes prix de revient contrairement aux coopératives, par exemple, où l'on ne maîtrise pas l'élaboration du prix.

Conclusion

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

Oui : modification du conditionnement, modification d'itinéraire de manière globale en adaptant mes rotations mais cela est positif d'un point de vue agronomique et financier. Assez peu d'investissement car déjà équipé via la CUMA (notamment matériel de tri). Manque de matériel de stockage, de séchage et de conditionnement, il faudra avancer sur du matériel partagé et des compétences techniques communes.

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

1. Le fait d'écouler des volumes assez importants (demi-gros) / Diversifier les circuits de distribution pour améliorer la rentabilité et la résilience de la ferme.
2. Développer une filière et des débouchés en local, via des circuits de proximité (en cohérence avec mes valeurs)
3. Maîtrise du débouché de mon produit et du prix en captant de la valeur ajoutée
4. Découvrir de nouveaux métiers (chef de cuisine, chef d'établissement, etc.), permet d'enrichir mon métier.

Les **plus gros freins** !

1. Engagement de la resto co sur les volumes peu précis et régulier et demandes de conditionnement et en termes de logistique contraignantes
2. La resto co est un débouché avec des règles particulières et contraignantes sur l'accessibilité au marché (commande publique), cela demande des connaissances spécifiques et de l'administratif --> d'où le fait d'y aller à plusieurs et de se faire accompagner ainsi que de déléguer la commercialisation
3. Milieu très concurrentiel avec des prix qui sont tirés vers le bas par les grossistes et autres acteurs extérieurs, très agressifs. Ce n'est pas évident de soutenir son prix et de le tenir.

Le conseil

Il y a différentes manières de se lancer vers la commercialisation à la resto co. Attention à bien définir son prix et à le tenir. C'est un secteur très concurrentiel. Vendre en direct ou à des grossistes, ce n'est pas la même chose. C'est important de se structurer et de travailler en collectif avec la restauration collective. Je suis très content de prendre le temps de m'acculturer au débouché de la restauration collective, de me former et d'être accompagné par des organismes compétents (GAB44). Les groupes d'échanges : technique / commercialisation / contexte du marché sont top !

Contact



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

