



Témoignage
VIANDE



Commercialisation
INDIVIDUEL

(85)

ÉLEVAGE BERSON

Jonathan BERSON

Le
B.A.-BA de la

RESTAURATION COLLECTIVE

pour les producteur·ices **bio**



SAU : 259 h (et 21 km de haies !)

ETP : 3,5

Volume vendu en restauration collective : 38 vaches abattues par an + quelques veaux (15%)

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



MAGASINS SPÉCIALISÉS ET RESTAURANTS

50%



VENTE DIRECTE

100% il y a 10 ans, la consommation de produits carnés se fait plus à l'extérieur des foyers donc il faut diversifier ses débouchés.

33%



RESTAURATION COLLECTIVE

15%

La cible

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

2 EHPAD, des écoles et le restaurant d'entreprise de Météo France à Paris (toutes les deux semaines pour 1400 couverts).

Le mode de commercialisation

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

Oui, avec un camion frigo : livraison sur le département, à 40 km maxi, sinon je fais appel à un prestataire pour livrer. Pas de documents de contractualisation, la question ne s'est même pas posée.

La logistique

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

Pas beaucoup, 7% du temps (pour un débouché qui représente 15% du CA). La vente directe demande beaucoup plus de temps.

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

Cela dépend de la demande de chaque établissement. J'essaie de mutualiser les tournées pour limiter les frais logistiques. Certains commandent toutes les semaines d'autres plus ponctuellement (1 fois par mois).

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

8 j ou 15 j avant selon les quantités demandées. Pas un souci pour les cantines car les menus sont validés longtemps à l'avance, plus problématique pour les restaurants commerciaux.

Le produit

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

Bourguignon, rôti de bœuf, veau. Grande poche pour faciliter la manutention en cuisine (adaptation des portions, conditionnement aux besoins de la restauration collective), sous vide frais.

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

Oui pour le Bourguignon (mais en soi les colis vendus en direct permettent globalement d'écouler beaucoup de morceaux).

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

Par la diversification des débouchés, l'anticipation des besoins et la gestion de la régularité de la demande de la restauration collective.

Les règles sanitaires

Quelle démarche mettez-vous en place pour **respecter les règles sanitaires** (froid, règles d'hygiène, conservation, contrôle, ...)

Atelier de découpe agréé CEE.

Conclusion

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

Non car la restauration collective n'a pas engendré d'augmentation d'activité, simplement une réorientation des débouchés.

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

1. Vraie attente des parents, les enfants mangent mieux,
2. Moins de viande consommée par les foyers à domicile, plus à l'extérieur donc permet de toucher une partie du marché, de plus en plus grande, ce serait dommage de s'en priver,
3. Pas plus cher qu'un « achille bertrand » car charge de structure plus faible.

Les **3 plus gros freins** !

1. Ne pas se tromper dans la construction du prix,
2. Agrément CEE,
3. Régularité et volume, si l'éleveur abat une vache par mois ce n'est pas assez pour aller vers le débouché de la restauration collective.



Contact



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

