



Témoignage
**PRODUITS
LAITIERS**



Commercialisation
EN COLLECTIF

(44)

Ferme de **LA CHESNAIE VAY** Baptiste BECOT

Le
B.A.-BA de la

RESTAURATION COLLECTIVE

pour les **producteur·ices** **bio**



SAU : 132 HA

Chiffre d'affaires : 502 000 € (dont 440 000 € de chiffre d'affaires «lait transformé»).

Lait transformé : 270 000 litres (avec la vente du lait écrémé) est valorisé à 1,60€/litre.

ETP : 5 associés et un salarié (¾ ETP)

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



93%

MAGASINS SPÉCIALISÉS & VENTE DIRECTE

Marchés, magasins en direct, Biocoop et dépôts en groupement d'achat, 4 AMAPS, vente à la ferme.



7%

RESTAURATION COLLECTIVE

avec un objectif de 20 %.

La cible

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

Un multi-accueil, un lycée, des écoles, des collèges, sur un rayon maximum de 30 km. J'ai signé une convention pluriannuelle avec le multi accueil. C'est la communauté de communes qui a fait la démarche de mise en concurrence : 2 fois 3 ans, pas d'engagement sur les volumes mais sur des types de produits.

Le mode de commercialisation

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

Oui, ponctuellement, je travaille avec Manger Bio pour de grosses commandes. Je ne travaille pas avec le Kiosque Paysan car je suis déjà organisé pour les livraisons. Je pourrais réfléchir à une délégation pour la logistique de la ferme. Je suis plutôt dans une optique de faire un marché supplémentaire pour me développer.

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

Parfois les professeurs des écoles demandent à visiter la ferme.



La logistique

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

Fabrication mêlée avec le reste. Des volumes qui peuvent atteindre 60 kg pour un collège. Le collège prend 10 minutes de plus que la tournée habituelle. La livraison se fait essentiellement le lundi pour les écoles. Entre 2 à 3h par semaine selon la période. Le suivi des commandes : 1 heure par semaine avec la facturation. Les commandes sont passées par mail (dans l'idéal mensuellement avec l'information sur la date de consommation pour les convives). Il y a des clients qu'il faut parfois rappeler.

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

Une fois par semaine pour certains, une fois par mois pour d'autres.

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

Une semaine en moyenne.

Le produit

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

Yaourts brassés sucrés, crème dessert, fromage blanc pasteurisé et fromage pirudel (pâtes cuites). Lait cru : la politique sanitaire de la France s'est fortement durcie et a contraint son développement en restauration collective. Notre clientèle a baissé pour ce type de produits.

Le prix

Vos prix pratiqués en resto co ?

Les gros conditionnements me permettent de pratiquer des prix moins chers. Il y a un tarif Manger bio et un tarif en direct.

Les règles sanitaires

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

J'ai un agrément sanitaire européen.

Conclusion

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

De moins en moins.

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

1. Offrir un volume ÉCONOMIQUE
2. Participer au bien manger des enfants, des produits locaux, de bons produits ETHIQUE
3. Diversifier ses débouchés

Les **3 plus gros freins** !

1. Livraison non annualisée liée aux débouchés (fermeture estivale) -> trou dans le CA et organisation à reprendre à la rentrée. Les centres de loisirs ne compensent pas du tout,
2. Besoin de suivi des volumes car les établissements qui commandent sont de plus en plus des cuisines centrales. De grosses commandes d'un coup. Ou parfois des petits volumes à livrer,
3. Mouvement du personnel qui ne garantit pas un engagement des commandes dans le temps.



Contact



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

