



Témoignage
**PRODUITS
LAITIERS**



Commercialisation
EN INDIVIDUEL

(49)

GAEC des PRÉS D'ORÉE

Line CUSSONNEAU

Le
B.A.-BA de la

RESTAURATION COLLECTIVE

pour les producteur·ices **bio**



SAU : 150 ha

Chiffre d'affaires : 250 000 €

ETP : 4

*La resto co est un débouché
qui n'a pas eu d'impact sur
l'organisation.*

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



92 %

MAGASINS SPÉCIALISÉS & VENTE DIRECTE

Principalement en AMAP, puis la vente directe à la ferme, en épicerie et fromagerie.



8 %

RESTAURATION COLLECTIVE

11 000 €
(8% du CA fromagerie).

La cible

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

7 restaurants scolaires à - de 20 km de la ferme. Actuellement, nous n'avons pas de contrat, ça peut être un danger car ils sont libres de nous laisser tomber.

Le mode de commercialisation

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

Oui.

Êtes-vous référencé par une ou plusieurs **Société(s) de Restauration Collective** ?

Oui, auprès de Restauval pour 3 écoles car la commune a délégué le service de restauration à Restauval. La cuisine est faite sur place pour toutes les écoles.

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

Avec 3-4 cantines, nous avons participé au déjeuner avec les enfants et nous avons expliqué notre travail à la fromagerie et à la ferme. Nous avons également accueilli une classe pour une visite de ferme à la demande du cuisinier d'une école pour faire une animation.



La logistique

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

Temps mélangé avec les autres débouchés. Pour les livraisons, les épiceries et la restau co sont livrés en même temps. 2h par semaine en moyenne, c'est un débouché qui ne prend pas de temps.

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

Toutes les 2 semaines, le matin entre 8h et 11h, de préférence le mercredi matin.

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

4 jours avant, commande le dimanche soir au plus tard. Autrement, certaines écoles font des plannings au mois ou de vacances à vacances, c'est plus facile pour l'organisation.

Le produit

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

Yaourt, fromage blanc en vrac en seau plastique de 3 ; 5 ou 10 kg et fromage au kg emballé (pas de sous-vide).

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

Cela permet de vendre de plus gros volumes en restau co qu'en vente directe. On ne propose pas de produits spécifiques à la restauration collective.

Le prix

Vos prix pratiqués en resto co ?

Yaourt (3,2€/kg HT) ou fromage blanc (4,2€/kg HT) et un peu de fromage (pâte cuite 18€/kg HT). En vente directe les prix sont un peu plus élevés (ferme et AMAP) mais les prix sont similaires pour les revendeurs en épicerie.

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

Les prix sont 5% moins chers en restau co qu'en vente directe. Volonté de ne pas baisser les prix aux revendeurs par rapport à la vente directe. Il n'y a pas eu de négociation avec les établissements ou les acheteurs.

Les règles sanitaires

Quelle démarche mettez-vous en place pour **respecter les règles sanitaires** ?

Agrément européen pour être plus tranquille au niveau des volumes et du nombre de kilomètres. Cela permet aussi d'avoir un suivi par la DDPP avec une analyse tous les 2 mois. Il y a une traçabilité pour tous les produits. La chaîne du froid se fait avec des glacières, il n'y a pas eu d'investissement dans un camion frigo.

Conclusion

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

Non il n'y pas eu d'impact. La ferme fonctionne déjà en vrac pour ses circuits de commercialisation dont les AMAP. La livraison des écoles est déjà sur la tournée des épiceries, donc pas d'impacts sur la livraison et les conditionnements.

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

1. Diversification pour le peu de temps passé sur ce débouché.
2. Pas d'investissement supplémentaire dans notre système, pas de modification des tournées de livraison car les cantines sont proches des lieux de livraison. La restauration collective ne doit pas prendre plus de temps car la transfo en demande déjà beaucoup.
3. Les enfants de la commune mangent les produits faits à côté de chez eux. La ferme est bien identifiée par les enfants et les parents car les enfants ont participé à l'animation proposée par les producteurs et les productrices.

Les **plus gros freins** !

1. Pas d'engagement des cantines (pas de contrat, ni de marché public).
2. Si passage à une échelle supérieure, ce sera pour de plus gros volumes avec des réponses à des marchés publics. Par contre être dépendant d'un marché public, cela veut dire aussi peut être le perdre à la fin du marché.

Contact



GABB Anjou • Marion Rohrbacher
Chargée de mission alimentation et territoire
marion.rohrbacher@gabbanjou.org
02 41 80 15 38

