



RÉUNION RÉGIONALE

Approvisionnement de proximité de la restauration collective

Vendredi 17 juin 2016

Lycée Agricole de Carcassonne

Juliette PERES

FRCIVAM LR-MP





Enseignements collectifs d'expériences d'accompagnement

(du point de vue des producteurs)

Constats :

- Des questionnements récurrents
- Des initiatives dispersées
- Un besoin de partager les expériences

3 sessions de travail animées par la FRCIVAM :

- ateliers d'analyse de pratiques : 2 juillet et 1^{er} oct. 2015
- restitution et échanges plus larges : 10 novembre au forum régional

circuits courts



Retour sur la 1^{ère} journée d'échanges du 2 juillet



Y A-T-IL UN PROFIL TYPE D'AGRICULTEURS POUR APPROVISIONNER
LA RESTAURATION COLLECTIVE ?



COMMENT IMPLIQUER LES PRODUCTEURS DANS LA CONSTRUCTION DU
COLLECTIF



POUR RÉPONDRE A LA DEMANDE
DE LA RESTAURATION COLLECTIVE ?



COMMENT DÉFINIR LA TAILLE CRITIQUE ET L'ECHELLE PERTINENTE DU
PROJET ?





Retour sur la 1^{ère} journée d'échanges du 2 juillet



Témoignage de Yannick CHEVRIER, SICA du Caroux



Synthèse des questions soulevées :

- Comment animer le dialogue entre agriculteurs de productions différentes ?
- **Comment identifier et trouver les « bons » producteurs ?**
- **Comment amener les producteurs à s'engager, à s'impliquer dans la construction du collectif ?**
- Comment gérer les phénomènes de concurrence entre agriculteurs, et entre agriculteurs et intermédiaires ?
- Comment mettre en place une organisation qui facilite





Retour sur la 1^{ère} journée d'échanges du 2 juillet



Témoignage de Yannick CHEVRIER, SICA du Caroux



Principaux enseignements :

-Comment identifier les bons producteurs ?

Ce n'est pas une question de taille



Un bon producteur :

- serait très impliqué (pour celui qui initie le projet), engagé
- connaîtrait bien la restauration collective (formé)
- n'aurait pas pour objectif d'en faire son débouché principal (plutôt diversification)
- aurait intégré ce débouché dans son schéma de production et de commercialisation
- serait très organisé et performant commercialement





Retour sur la 1^{ère} journée d'échanges du 2 juillet



Témoignage de Yannick CHEVRIER, SICA du Caroux



Principaux enseignements :

-Comment trouver les bons producteurs ?



-Installer des producteurs pour approvisionner un circuit de RC

- S'appuyer sur les organisations de producteurs, transformateurs, grossistes indépendants locaux... existants
- Repérer des producteurs en circuit long sans déstabiliser les structures existantes





Retour sur la 1^{ère} journée d'échanges du 2 juillet



Témoignage de Yannick CHEVRIER, SICA du Caroux



Principaux enseignements :

-Comment définir la taille critique du projet ?



-Étudier la faisabilité avec différents scénarios organisationnels

-Démarrer avec de petits investissements et investir en fonction de l'évolution de la demande

(Référence : compter 300 à 400 000 € de chiffre d'affaire minimum pour installer 1 ETP sur une plateforme)



-Mettre en place une organisation logistique adaptée (livraison par les producteurs et/ou plateforme externalisée)





Retour sur la 1^{ère} journée d'échanges du 2 juillet



Y A-T-IL UN PROFIL TYPE D'AGRICULTEURS POUR APPROVISIONNER
LA RESTAURATION COLLECTIVE ?



COMMENT IMPLIQUER LES PRODUCTEURS DANS LA CONSTRUCTION DU
COLLECTIF



POUR REpondre A LA DEMANDE
DE LA RESTAURATION COLLECTIVE ?



COMMENT DEFINIR LA TAILLE CRITIQUE ET L'ECHELLE PERTINENTE DU
PROJET ?





Retour sur la 1^{ère} journée d'échanges du 2 juillet



Témoignage d'Elodie SABATIER, Chambre d'Agriculture 11

Synthèse des questions soulevées :

- **Comment impliquer les producteurs dans la construction du projet ?**
- Comment gérer la diversité des productions et des motivations, ainsi que les écarts d'implication dans un groupe ?
- Comment renforcer la cohésion des producteurs lorsque le projet n'a pas été impulsé par eux au départ ?
- **Comment sécuriser la demande pour planifier l'offre ?**
- Comment développer des débouchés complémentaires ?
- Comment se doter d'une fonction commerciale et d'outils (suivi des commandes, facturation...) ?
- **Comment dimensionner le projet-définir l'échelle pertinente ?**
- **Comment travailler avec une multiplicité d'acteurs (producteurs, élus, gestionnaires, cuisiniers, animateurs, parents d'élèves, intermédiaires...) ?**





Retour sur la 1^{ère} journée d'échanges du 2 juillet



Témoignage d'Elodie SABATIER, Chambre d'Agriculture 11



Principaux enseignements :

- Comment impliquer les producteurs dans la construction du projet ?

-Réunir les producteurs (définir lesquels, quels réseaux)

-Partir de leurs questionnements, besoins, souhaits par rapport à leur pratique professionnelle (il faut que ça leur parle)

-Avancer avec eux dans la formulation des problèmes à traiter et accompagner la recherche de solutions

-Mettre en place un programme d'actions

-Solliciter des apports extérieurs lorsque nécessaire

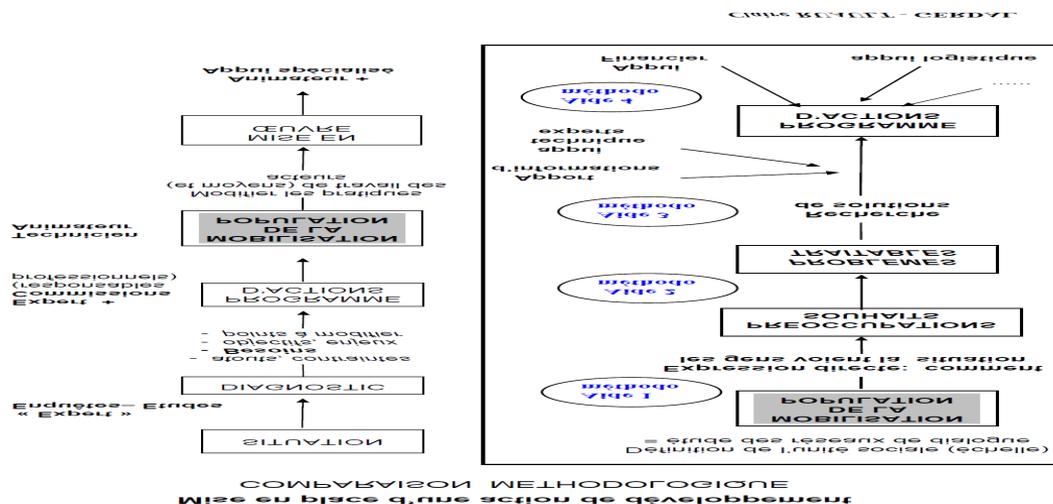




Mise en place d'une action de développement

COMPARAISON METHODOLOGIQUE

Claire RUAULT - GERDAL





Retour sur la 1^{ère} journée d'échanges du 2 juillet



Témoignage d'Elodie SABATIER, Chambre d'Agriculture 11



Principaux enseignements :

- Comment dimensionner le projet, définir l'échelle pertinente de travail ?



- Identifier les acteurs à impliquer : producteurs, élus, gestionnaires, cuisiniers, animateurs, parents d'élèves, intermédiaires...



- Donner forme au projet collectif



- Tenir compte l'ensemble de la commercialisation des producteurs, pas que le débouché RC





Retour sur la 2^{ème} journée d'échanges du 1^{er} octobre



COMMENT CALCULER SES MARGES ?



QUELLE STRATÉGIE COMMERCIALE ET QUELLE ORGANISATION LOGISTIQUE

METTRE EN PLACE ?



COMMENT EVITER LA CONCURRENCE AVEC D'AUTRES PRODUCTEURS ?





Retour sur la 2^{ème} journée d'échanges du 1^{er} octobre



Témoignage de Nicolas DUBREIL (BIO 66) et Anaïs MORIN (TV66)



Synthèse des questionnements :

- Comment arriver à gérer différents types de demandes (petites RC vs cuisines centrales) ?
 - **Comment mettre en place une logistique regroupée ?**
 - Comment faciliter l'approvisionnement en légumes (sachant que les cuisiniers souvent ne sont pas équipés) ?
 - Comment développer / optimiser / prioriser le temps d'animation ?
 - **Comment trouver le bon % de marge pour couvrir les frais de fonctionnement et envisager un développement de la PF tout en gardant son positionnement sur les marchés ?**
 - Comment trouver une aide au recrutement d'un poste commercial (en attendant d'atteindre le seuil de rentabilité) ?





Retour sur la 2^{ème} journée d'échanges du 1^{er} octobre



Témoignage de Nicolas DUBREIL (BIO 66) et Anaïs MORIN (TV66)

Principaux enseignements :

-Comment trouver le bon % de marge pour couvrir les frais de fonctionnement et envisager un développement de la PF tout en gardant son positionnement sur les marchés ?



- Augmenter de 2% tous les 6 mois jusqu'à atteindre 20% (avec système de remise), ne pas trop tarder à réajuster si on est parti avec des marges trop faibles
- Segmenter son marché : marge dépend du prix d'achat du produit, de la logistique nécessaire, de la typologie du client
→ avoir une gestion analytique des coûts par produit, système logistique et segment de marché
- Cas de Manger bio 38 : les 14% de marge permettent de couvrir le fonctionnement de l'association et de générer un résultat net positif Pour la logistique, compter en plus :
 - 4,5 % de marge sur le prix de vente si mix entre logistique groupée et livraison par producteurs,
 - 10% si logistique externalisée





Retour sur la 2^{ème} journée d'échanges du 1^{er} octobre



Témoignage de Vincent ROZE (Manger bio Isère)



Synthèse des questionnements :

- Comment définir l'échelle pertinente ?
- Comment éviter la concurrence avec d'autres producteurs ?
- Comment choisir la structure porteuse du projet collectif ?
- Comment mettre en place une logistique regroupée ?
- Comment définir sa politique commerciale ?





Retour sur la 2^{ème} journée d'échanges du 1^{er} octobre



Témoignage de Vincent ROZE (Manger bio Isère)



Principaux enseignements :

-Comment définir l'échelle pertinente ?

Département = échelle minimale de structuration d'une filière RC (pas un petit territoire)

Possibilité d'accueillir des producteurs des départements limitrophes mais distribution uniquement en Isère

Coordination avec les 5 autres PF de Rhône-Alpes



-Comment choisir la structure porteuse du projet collectif ?

Peu de vie associative, implication très limitée des producteurs, structure fonctionne essentiellement grâce au

binôme Vincent / équipe salariée → passage en SCIC





Retour sur la 2^{ème} journée d'échanges du 1^{er} octobre



Témoignage de Vincent ROZE (Manger bio Isère)



Principaux enseignements :

-Comment mettre en place une logistique regroupée ?

Nécessité de calculer le seuil de rentabilité avant de s'engager avec une PF logistique externalisée

Possibilité mixer livraison par producteurs et logistique externalisée (selon produits, localisation des producteurs...)



-Comment éviter la concurrence avec d'autres producteurs ?

Système de conventionnement entre les producteurs et Manger bio 38 : le producteur ne peut pas vendre en direct à la RC sans passer par l'association → fédérer tous les producteurs sous la même organisation



Existence de commissions par filière (parler gamme, prix)





Retour sur la 2^{ème} journée d'échanges du 1^{er} octobre



Témoignage de Vincent ROZE (Manger bio Isère)

Principaux enseignements :



-Comment définir sa politique commerciale ?

- Segmenter le marché pour comprendre les spécificités de chaque territoire / cantine (pas pareil si collège ou lycée), la concurrence...
- Savoir construire un prix pour définir ses seuils de rentabilité, marges
 - Avoir des qualités commerciales : bien connaître ses produits, avoir une excellente relation client (savoir écouter, comprendre les besoins de ses clients, cerner leur personnalité, être avenant, disponible et réactif), identifier qui est le décideur final, ne pas abattre toutes ses cartes dès le début, amener petit à petit ses avantages concurrentiels
 - Prévoir des remises si commandes régulières et selon volumes (pas de négociation sur le prix fixé par le producteur)
- Avoir un commercial spécialisé dans la réponse aux appels d'offre
- Embaucher un commercial chaque fois que le CA dépasse une tranche de 300 000 € de CA → politique de petits pas (grossir petit à petit)
- Se doter d'un outil performant de traitement de l'information : logiciel panier local





3^{ème} atelier d'échanges du 10 novembre



COMMENT SECURISER LA DEMANDE POUR PLANIFIER L'OFFRE ?



COMMENT AMENER LES PRODUCTEURS A S'ENGAGER ?





RÉUNION RÉGIONALE

Approvisionnement de proximité de la restauration collective

Vendredi 17 juin 2016

Lycée Agricole de Carcassonne

Juliette PERES

FRCIVAM LR-MP



Principaux questionnements identifiés par les agents de développement en matière d'approvisionnement de la RHD :

1. Gestion de l'approvisionnement, des productions

Comment planifier les productions pour fournir la RHD ?

Comment adapter l'offre agricole à la demande (calibrage, qualité) ?

Comment prendre en compte les contraintes sanitaires ?

Comment palier à l'absence de commande en période estivale ?

Comment valoriser tous les morceaux d'une bête en production animale ?

Comment gérer les pics de production ?

Comment constituer une gamme attrayante pour répondre à la demande ?

2. Organisation des producteurs

Comment faire travailler ensemble des producteurs ayant un projet d'appro de la RHD ?

Comment sélectionner les producteurs en capacité d'approvisionner les RHD ?

Comment accueillir et intégrer un nouveau producteur dans le collectif ?

Quelles sont les formes d'organisation collective les plus adaptées ?

Principaux questionnements identifiés par les agents de développement en matière d'approvisionnement de la RHD :

3. Organisations logistiques

Quel chaîne logistique mettre en place pour regrouper l'offre ?

Comment optimiser les coûts de transport pour les producteurs ?

Comment optimiser la logistique en zone de faible densité de population ?

Quelle est la zone de chalandise optimale VA/km ?

Comment gérer les stocks ?

4. Visibilité et communication sur l'offre

Comment améliorer la visibilité de l'offre auprès des gestionnaires ?

Comment faire valoir / communiquer sur la qualité des produits locaux ?

Comment inciter la RHD à intégrer des produits locaux dans les menus ?

Principaux questionnements identifiés par les agents de développement en matière d'approvisionnement de la RHD :

5. Prix des produits locaux

Comment communiquer sur les prix de vente des produits locaux ?

Comment tenir les prix d'achat de la RHD ?

Comment déterminer ses prix de vente pour la RHD ?

6. Relations agriculteurs - cuisiniers, convives, actions de sensibilisation

Comment animer le dialogue entre producteurs et cuisiniers ?

Comment sensibiliser les convives ?

Comment accompagner les producteurs dans la réponse à marchés publics ?