

# VALORISER LES FRUITS ET LEGUMES ECARTES DU MARCHE DU FRAIS GRACE A LA TRANSFORMATION

SARL Si bio! (66)

Fiche expérience n°1



→ Secteur concerné :



→ Public ciblé : **producteurs et groupements de producteurs**

→ Thématiques abordées : **optimisation des pratiques**  
**valorisation des invendus**

→ Angle d'approche : **économique**

→ L'action en quelques mots : **Transformation des fruits et légumes écartés du marché du frais**



## Contexte

L'entreprise Si bio! a été créée en 2012 par 4 producteurs de fruits et légumes, engagés en Agriculture Biologique et désireux de valoriser leurs propres productions grâce à la transformation.

En s'équipant de matériel de qualité et en proposant de faire de la prestation, les 4 associés ont dû faire face à une forte demande des producteurs locaux voulant transformer leurs produits écartés du marché du frais ou leurs surplus de production. L'installation dans de nouveaux locaux en 2013 a permis de répondre à cette demande particulièrement élevée dans la région.

## Le projet

La SARL Si bio! est spécialisée dans la transformation de fruits et légumes en jus, compotes, confitures, soupes, gaspachos, etc.

Ses deux principaux axes de travail sont:

- **la transformation des fruits et légumes (F&L) des 4 producteurs en une gamme 100% bio** commercialisée principalement dans des magasins spécialisés bio sous la marque Si bio!, mais aussi dans la grande distribution. Il existe actuellement 13 références de jus, fabriqués à partir de fruits cultivés à moins de 15km de l'atelier, dont 15% sont des "écarts de tri". Les écarts de tri sont généralement des F&L refusés par les circuits de commercialisation car mal calibrés ou présentant des défauts d'aspect.

- **la prestation pour d'autres producteurs de la région**, bio ou conventionnels, souhaitant transformer leurs F&L écartés du marché du frais pour les mêmes raisons que celles citées ci-dessus. **"Les trois-quart des producteurs nous amènent ce que la coopérative refuse."**, explique Delphine Debail, responsable de l'atelier. Par ailleurs, des aléas comme les récents orages de grêle ont obligé les producteurs à transformer les fruits abîmés.

Ainsi, en plus d'éviter de perdre une partie de leur production, la prestation permet aux producteurs de **donner une valeur ajoutée à leurs F&L**. Chaque lot (correspondant à un seul client) est séparé, ce qui permet non seulement de ne pas mélanger les fruits des différentes exploitations, mais aussi de suivre la recette du client s'il en a une. Notons que le producteur doit amener au minimum 200kg de fruits. Aujourd'hui, la **prestation** représente une activité importante pour l'entreprise puisqu'elle correspond à **80% du chiffre d'affaires**.

### Faire découvrir la filière fruits aux plus jeunes

Dans le cadre du programme national **"Un fruit pour la récré"**, les producteurs de la SARL ont fait venir des enfants sur leurs exploitations et dans l'atelier : un bon moyen de leur faire découvrir la filière fruits de la région.





## Zoom sur ... un emballage pour lutter contre le gaspillage

Si le conditionnement des jus se fait majoritairement dans des bouteilles en verre, certains produits comme le jus de pommes sont conditionnés en "Bag-in-box" (BIB), une poche souple étanche dans une boîte en carton avec un robinet. Grâce à ces caractéristiques (robinet sans retour d'air, poche composée d'une couche barrière à l'oxygène), cet emballage évite l'oxydation du jus et permet sa conservation au frais pendant 3 semaines (contre 1 semaine et demi en bouteille).

## Une réponse à une forte demande locale

Lors de son lancement, le projet a été financé par le **Conseil Régional** et le **Conseil Général des Pyrénées Orientales** car il répondait à plusieurs enjeux. D'abord, il participe au développement de la filière bio régionale, mais il permet surtout de répondre à une forte demande de valorisation des écarts de tri des F&L et de transformation en général. En effet, peu d'entreprises de transformation sont présentes en région. **"Un atelier de prestation, ça manquait dans le département"** explique Pierre Giovanelli, co-gérant de la société. Celui-ci estime qu'en Languedoc-Roussillon, environ 15% de la production de F&L est déclassée à cause de l'aspect ou de la taille.

## L'amélioration de l'atelier pour une gamme plus large

Que cela soit pour leur propre gamme ou pour la prestation, il semble nécessaire pour l'entreprise d'élargir la gamme et de pouvoir proposer de nouveaux conditionnements. En effet, un produit comme la pêche (dont le Languedoc-Roussillon est premier producteur en France) est aujourd'hui assez peu valorisé : on en fait du nectar, de la confiture et de la purée pour le jus "multifruits". Or, les producteurs ont besoin d'étendre cette gamme, d'une part pour la vente directe, d'autre part pour valoriser leurs surplus de production. **"Plus on arrivera à ouvrir la gamme et à faire d'autres produits avec la pêche, mieux ça sera."** explique P. Giovanelli. Ainsi, pour permettre cette extension de gamme et améliorer son fonctionnement général, l'atelier doit se moderniser. Il est donc prévu pour 2015 une nouvelle ligne de conditionnement automatique pour les compotes et confitures (le conditionnement était manuel jusqu'à présent) et la mise en place d'une chambre froide négative pour conserver les F&L après une première transformation.



Réussites	Difficultés	Leviers d'action
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Valorisation de produits écartés du marché du frais (prestation = 80% du CA) → réponse à une forte demande des producteurs locaux</li> <li>* Gamme bio bénéficiant d'une bonne image auprès des consommateurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Manque d'équipement (chambre froide très petite, conditionnement manuel pour les compotes)</li> <li>* Difficultés commerciales : la gamme 100% bio n'est pas assez rentable</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Moderniser l'atelier (prévu pour 2015)</li> <li>* Développer la gamme 100% bio</li> <li>* Embaucher un commercial pour élargir la clientèle</li> </ul>

## Et après?

La SARL va continuer son activité de prestation, qui devrait être plus fluide grâce à la modernisation du matériel. Toutefois, elle souhaiterait que cette activité soit un peu moins importante à l'avenir et que la gamme Si bio! des 4 producteurs prenne plus d'ampleur. De plus, selon P. Giovanelli, la demande de prestation n'augmentera pas beaucoup plus alors que la demande des consommateurs en produits bio devrait être plus importante.

### Contacts relatifs au projet :

**SARL Si bio!** : Pierre Giovanelli, co-gérant de la société, Delphine Debail, responsable d'atelier – [contact@si-bio.fr](mailto:contact@si-bio.fr) – [www.si-bio.fr](http://www.si-bio.fr)

**Contact ADEME** : Christiane Chartier – [christiane.chartier@ademe.fr](mailto:christiane.chartier@ademe.fr) – [www.ademe.fr](http://www.ademe.fr)

**Contact DRAAF** : Virginie Grzesiak – [virginie.grzesiak@agriculture.gouv.fr](mailto:virginie.grzesiak@agriculture.gouv.fr) – [www.draaf.languedoc-roussillon.agriculture.gouv.fr](http://www.draaf.languedoc-roussillon.agriculture.gouv.fr)

**Réalisé en août 2014 par** : DRAAF LR – Ondine Louis

**Remerciements** : Pierre Giovanelli, Delphine Debail

