

## Vendre à la restauration collective : les clefs de la réussite

Fournir une restauration collective nécessite la mise en place d'une véritable stratégie par l'agriculteur.

### ■ Evaluer la faisabilité technique et économique

La première question à se poser concerne les quantités nécessaires à la fourniture d'un client en restauration collective, les volumes des commandes étant différents entre une crèche et une cuisine centrale par exemple. La saisonnalité doit être prise en compte : les périodes de vacances scolaires sont des périodes creuses alors que pour certains fruits et légumes, c'est la pleine saison.

La deuxième question concerne les obligations réglementaires. Certains acheteurs doivent s'approvisionner auprès d'établissements possédant uniquement un agrément européen pour les produits carnés et laitiers (les cuisines centrales, les crèches ou les restaurants scolaires pour les maternelles notamment).

Une fois les réponses clairement établies, avec l'appui possible d'un conseiller, les compétences en commercialisation sont nécessaires pour transformer l'essai.

### ■ Définir une stratégie commerciale\*

#### Etablir une grille de tarif spécifique

Pour construire votre prix, étudiez bien vos charges spécifiques à l'acheteur avec notamment le coût de production mais aussi le temps passé à la livraison, les demandes de conditionnement... Dans la construction de votre argumentaire client, mettez en valeur vos avantages pour justifier d'éventuels surcoûts par rapport aux fournisseurs classiques (diminution du gaspillage, fraîcheur...). La contractualisation peut également être étudiée (pas de possibilités avec des acheteurs publics).

**Composer votre valise d'outils** : fichier clients, catalogue spécifique notamment via [www.somme-produitslocaux.fr](http://www.somme-produitslocaux.fr), fiches recettes pour les chefs dans le but de faciliter l'introduction de produits locaux, site internet avec un argumentaire sur le développement durable et/ou un calendrier des produits selon les saisons, profil sur les réseaux sociaux...

**Initier ou participer à des actions collectives** : formation des chefs et des équipes à l'introduction des produits locaux, échange d'expériences entre les différents clients du projet (chef, gestionnaire, agriculteurs...), ...

\* Résultats issus des travaux nationaux du programme «*Réalisab*» financé par le CASDAR

**Contact** : Maximilien Ladeuze - 03 22 93 51 27



Crédit photo : C. BAZIN/CG 80

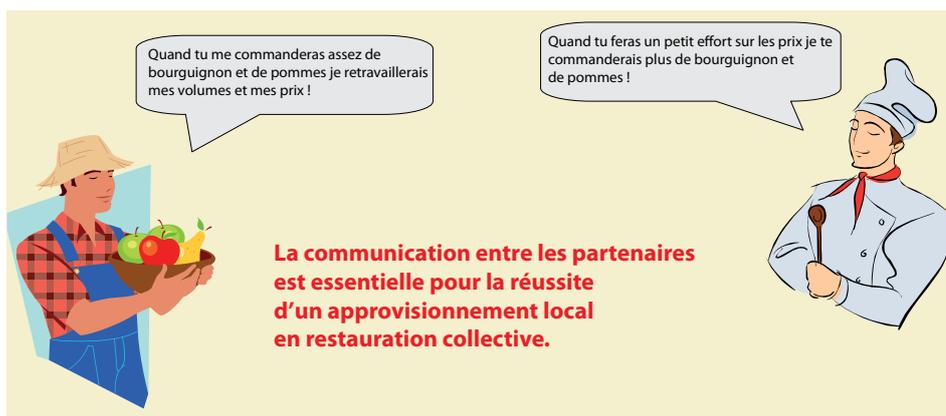


### Repères

⇒ 120 000 € de produits commercialisés dans les collèges de la Somme en 2012/2013

## Dans ce numéro

- **Vendre à la restauration collective : les clefs de la réussite**
- **Vente de viande en circuits courts**
- **Volailles de fêtes** : des débouchés pour les intermédiaires
- **Porcs** : des débouchés dans les filières de qualité ou la vente directe
- **Boeufs** : bien calculer son prix de vente
- **Economie d'énergie** : Plan de performance énergétique : des résultats probants



## Vente de viande en circuits courts

### 10 étapes incontournables pour préparer votre projet de vente de viande

#### ■ Préciser ses objectifs personnels

C'est la première question à se poser : «*qu'est ce que je recherche dans ce projet ?*» : «*un revenu complémentaire ?*», «*l'installation d'un jeune ?*», «*une valorisation de mes produits ?*». La réponse permet de donner un premier dimensionnement à votre projet.

#### ■ Maîtriser techniquement l'élevage

Le démarrage de la vente directe ne doit pas impacter les résultats globaux de l'élevage. Avant de démarrer, assurez-vous auprès de votre conseiller que les résultats de votre atelier sont corrects.

#### ■ Etudier les marchés et les débouchés

Une étude de marché permet de qualifier et de quantifier la demande locale : «*combien de clients potentiels dans mon secteur ?*» «*comment qualifier ma clientèle potentielle (urbaine / rurale ; personne seule / famille ; niveau de revenu)*». Selon les résultats, vous pouvez envisager la vente de colis de viande, qui seront conservés dans un congélateur familial, ou au contraire des préparations cuisinées juste à réchauffer pour 2 personnes.

#### ■ S'organiser pour l'abattage et la transformation

L'abattage des volailles est possible à la ferme dans un atelier (tuerie) aménagé, mais les autres espèces animales doivent être abattues dans des abattoirs agréés. Pour les gros animaux, la découpe des carcasses est réalisée par un prestataire ou dans un atelier aménagé sur l'exploitation. Avant toute construction, étudiez votre indicateur de rentabilité. Pour la viande de porc, une récente enquête estime à 250 porcs transformés par an la quantité minimale pour rentabiliser son investissement à la ferme. Il faut en effet prévoir environ 1 000 €/m<sup>2</sup> de surface d'atelier.

#### ■ Estimer main d'oeuvre et temps de travail

Le temps passé sur l'élevage et pour l'abattage est souvent bien évalué dans les projets. Mais celui passé sur la vente, le suivi des commandes, la relance des clients, la promotion, la formation est parfois sous-estimé. Très important au démarrage (compter une vingtaine d'heure pour la vente d'une carcasse bovine en colis), il peut se réduire au bout de 3 à 5 ans d'activité.



#### ■ Respecter la réglementation

Respect des distances avec les tiers, dépôt de permis de construire, raccordement à l'eau du réseau public, aménager des locaux aux normes... Pour tous ces points, travailler en amont avec l'administration est la meilleure solution.

#### ■ Optimiser le financement du projet

Des aides financières existent pour des projets de diversification, proposées par le Conseil régional de Picardie et le Conseil général de la Somme. Ne commencez pas les investissements avant d'avoir déposé votre dossier de demande ! La Chambre d'agriculture est à vos côtés pour constituer vos dossiers de demande d'aide.

#### ■ Adapter la structuration juridique

Même si au départ il est souvent possible de vendre ses produits en direct dans la structure juridique agricole, créer une nouvelle structure permet parfois d'intégrer des associés ou un enfant, un conjoint dans l'activité, avec des conséquences ou avantages fiscaux et sociaux.

#### ■ Calculer un prévisionnel économique

Au-delà du compte de résultat prévisionnel en démarrage et en croisière, ne pas oublier le fonds de roulement indispensable. Par exemple, les chapons mis en élevage à 20 jours seront nourris et soignés 180 jours avant d'être vendus !

#### ■ Bâtir le calendrier

...ou le retroplanning pour ne rien oublier et prendre conscience que le projet avance !

### Point Info Diversification : un seul contact !

Le Point Info Diversification, c'est un conseiller unique pour donner du sens à votre projet. Il vous permettra d'y voir plus clair. Un accompagnement technique et économique vous sera proposé, en fonction de vos besoins. En savoir plus sur : [www.somme.chambagri.fr](http://www.somme.chambagri.fr)

#### Contact :

**Claire Lobbe** - 03 22 33 69 08

Point Info

Diversification



La démarche [www.somme-produitslocaux.fr](http://www.somme-produitslocaux.fr) initiée par la Chambre d'agriculture avec le soutien du Conseil général de la Somme vous met en contact avec des acheteurs professionnels (collèges, restaurateurs...) ou des particuliers via des points de retrait. **Il manque encore certains produits comme des légumes dans le secteur d'Amiens ou de la viande de bœuf dans l'Ouest de la Somme.**

# Produits fermiers

La Chambre d'agriculture a organisé les 27 novembre, 3 et 12 décembre, 3 jours découvertes. Ce qu'il faut retenir.

## Volailles de fête : des débouchés pour les intermédiaires

Les volailles de fêtes (dindes, chapons, poulardes...) sont souvent achetées démarrées pour limiter les risques de mortalité. La durée d'élevage est importante (150 à 180 jours) et il est nécessaire de les loger à l'aise pour éviter les luttes, en tenant compte de leur «*encombrement*» en fin d'élevage. En période de fête, la demande est forte, que ce soit au niveau des particuliers ou des acheteurs professionnels.



Porte ouverte professionnelle chez Sébastien JOLY à Saint-Fuscien

## Porcs : des débouchés dans les filières de qualité ou la vente directe



Porte ouverte professionnelle chez Emmanuel FREMAUX à Villers-Tourmelles

En plus de la découpe de viande fraîche, prévoir à plus ou moins long terme la transformation en charcuterie cuite, sèche ou fumée qui apporte une plus value importante.

Compte tenu de ces valorisations, le coût de revient est en moyenne de 5,5 €/kg\*carcasse de porc. Utile pour fixer ses prix de vente ! A noter la demande actuelle de 2000 porcs élevés selon le cahier des charges «*Porc d'Antan*» (porcs élevés sur paille et nourris avec de la graine de lin).

\* Références circuits courts - projet lauréat Casdar (CER Bourgogne + partenaires).

## Boeufs : bien calculer son prix de vente

Vendre en direct sa viande de bœuf est assez facile techniquement lorsqu'on passe par un prestataire de service pour la découpe. Mais le prix de vente est à étudier de près. En effet, avec un prix d'achat des animaux plutôt en hausse en ce moment, le différentiel entre le circuit traditionnel et la vente directe se réduit. Pensez à mesurer le temps effectif passé pour préparer et commercialiser la viande, et ajustez en fonction le prix des colis. En moyenne, le tarif de la viande de bœuf face bouchère en colis est de 12 €/kg sur notre département lorsqu'il s'agit d'une vente aux particuliers. Quant aux intermédiaires comme les cantines de collèges, ils sont intéressés par les



Porte ouverte professionnelle chez Hervé BREART à Fourcigny.

morceaux à cuisson lente comme les bourguignons, et les tarifs proposés par les agriculteurs sont les mêmes que dans les circuits habituels, ils sont donc prêts à acheter votre viande !

### Les journées portes ouvertes professionnelles en 2014

- produire des oeufs en circuits courts,
- transformer des fruits à la ferme,
- produire des légumes pour les circuits de proximité,
- construire une unité de méthanisation à la ferme.

### Formations 2014

#### 21 et 22 janvier

Optimiser son élevage de chèvres

#### 28 janvier et 4 février

Vente en ligne : comment fidéliser vos clients ?

#### 18 février

Hygiène et produits fermiers, validez vos pratiques et construisez votre Plan de Maîtrise Sanitaire

#### 27 mars

Connaître ses coûts de revient et fixer ses prix de vente

#### 7 avril

Créer son mini site Bienvenue à la Ferme

#### 16 juin

Des conseils pour aménager son hébergement : intérieur et extérieur

#### Contact :

**Laurence Villeret** - 03 22 33 69 88

### Fourniture de la cuisine centrale d'Amiens (6 500 repas/jour)

■ Réunions de préparation à la Chambre d'agriculture de la Somme :

⇒ produits carnés, le 15 janvier 2014 de 9 h à 12 h

⇒ produits laitiers, le 15 janvier 2014 de 14 h à 17 h

⇒ fruits et légumes, le 16 janvier 2014 de 9 h à 12 h

#### Contact :

**Marie Deshayes** - 03 22 33 69 75

## Plan de performance énergétique : des résultats probants

Le Plan de Performance Energétique (PPE), qui vise à réduire la dépendance aux produits pétroliers des exploitations agricoles, termine sa première programmation en 2013. Plus de 120 exploitations ont bénéficié de 40% de subvention sur des matériels proposant une économie d'énergie. Le PPE a permis principalement d'équiper des blocs traite (avec des pré-refroidisseurs et/ou des échangeurs de chaleur) et d'isoler les bâtiments de stockage de pomme de terre.

La Chambre d'agriculture a accompagné la majorité des dossiers samariens et a réalisé une enquête auprès des bénéficiaires pour mesurer l'efficacité réelle des investissements effectués par l'intermédiaire du PPE.

### ■ Dans les élevages laitiers

- Les résultats obtenus sont plutôt satisfaisants sur le bloc traite où les économies d'électricité peuvent atteindre 24% mais l'écart-type est assez important. La qualité du montage de l'installation est fondamentale.

- Le récupérateur de chaleur est le matériel le plus intéressant économiquement à condition d'avoir un tank performant.

- Le pré-refroidisseur, même s'il semble économiquement moins intéressant, amé-

Résultats moyens en élevage laitier  
Moyennes 30 exploitations

Matériel installé	Coût du matériel (€ HT)	Coût net subvention déduite (HT)	kWh économisés / an	kWh économisés / 100 000L lait an	variation de consommation électrique (%)	kWh économisés /1000 € investis (sans subvention)	Temps de retour avec subvention (années)	Temps de retour sans subvention (années)
Pré-refroidisseur	4 547	2 728	4 311	80	-12	948	6	11
Récupérateur de chaleur	4 763	2 858	10 136	170	-24	2 128	3	5
Pré-refroidisseur et récupérateur	13 583	8 150	10 820	130	-23	797	8	13

liore la longévité du matériel.

- L'association des deux matériels est réservée aux élevages avec plus de 800 000 L de quota.

- L'installation d'une pompe à vide ne confère qu'un confort de travail.

En moyenne, l'économie est de 1291 kWh à chaque tranche de 1000 € investis (hors pompe à vide).

### ■ Le stockage de pommes de terre

Concernant les stockeurs de pommes de terre, les résultats sont très positifs. La totalité des exploitations a réalisé jusqu'à 11% d'économie sur les consommations électriques et jusqu'à 24% des consommations

de fioul. En moyenne l'économie est de 1790 kWh par tranche de 1000 € investis.

Le PPE 2009-2013, financé à 50% par le deuxième pilier de la PAC et à 50% par le programme de développement rural hexagonal (fond multifinanciers : ministère de l'agriculture et de la pêche, collectivités territoriales, Union européenne) a tenu toutes ses promesses sur toutes les productions samariennes. Il reste à espérer une programmation 2014-2020 aussi ambitieuse.

**Contact : Aurélien Deceuninck**  
03 22 33 69 78

Résultats moyens en stockage de pommes de terre (moyenne sur 30 exploitations)

Matériaux Type d'isolation	Coût du matériel (€ HT)	Coût avec subvention (€ HT)	Électricité			Fioul			total économisés (€)	temps de retour avec subvention (années)
			Variation de consommation électrique (%)	€ économisés / an	Ratio kWh économisés /1000 € investis	Variation de consommation de fioul (%)	€ économisés / an	Ratio kWh économisés /1000 € investis		
Polyester	31396	18838	-6	379	121	-24	4058	1254	4437	4
Polyuréthane	29757	17854	-11	1134	381	-20	5597	1824	6731	3
Moyenne	30577	18346	-9	756	251	-22	4828	1539	5584	3

## Contacts

### > Marie DESHAYES

Chef d'équipe  
Filière Courte et Energies Renouvelables  
m.deshayes@somme.chambagri.fr  
Tél. 03 22 33 69 75

### > Isabelle ASLAHE

Accompagnement personnalisé, Contrats de progrès (produits, tourisme, activités équestres)  
i.aslahe@somme.chambagri.fr  
Tél. 03 22 33 69 87

### > Aurélien DECEUNINCK

Energies renouvelables  
a.deceuninck@somme.chambagri.fr  
Tél. 03 22 33 69 78

### > Maximilien LADEUZE

Suivi des producteurs en circuits courts, HVE  
m.ladeuze@somme.chambagri.fr  
Tél. 03 22 93 51 27

### > Claire LOBBE

Bienvenue à la Ferme, marchés  
c.lobbe@somme.chambagri.fr  
Tél. 06 86 37 56 44

### > Véronique MEYLEMANS-FOULON

Gestion de «Somme-produitslocaux.fr»  
v.foulon@somme.chambagri.fr  
Tél. 03 22 33 64 59

### > François MOINARD

Gestion de «pro.somme-produitslocaux.fr»  
f.moinard@somme.chambagri.fr  
Tél. 03 22 33 64 59

### > Monique POULET

Gestion comptable de «Somme-produitslocaux»  
m.poulet@somme.chambagri.fr  
Tél. 03 22 33 69 74

### > Christophe VALLEE

Maraîchage et petits fruits  
c.vallee@picardie.chambagri.fr  
Tél. 06 08 60 44 60

### > Laurence VILLERET

Assistante  
l.villeret@somme.chambagri.fr  
Tél. 03 22 33 69 88



Avec la contribution financière du compte d'affectation spéciale «développement agricole et rural»

Chambre d'agriculture de la Somme  
19 bis rue Alexandre Dumas  
80096 Amiens Cedex 3  
Tél. 03 22 33 69 00 - Fax. 03 22 33 69 29  
[www.somme.chambagri.fr](http://www.somme.chambagri.fr)