



## Vers la structuration d'une filière de commercialisation de produits locaux de qualité en Sarthe



L'étude de marché réalisée par le Cabinet lyonnais Gressard consultants dans le cadre de la démarche conjointe menée par le Pays du Mans et le Conseil Général de la Sarthe vise à structurer une filière de commercialisation de produits locaux (AB, labels, certifications et standards) à destination de la Restauration Hors Domicile (RHD), et ce, de manière complémentaire aux démarches de vente directe qui existent déjà sur le territoire sarthois. Il s'agit bien d'une filière spécifique à la restauration collective (publique/privée), ainsi qu'à la restauration commerciale.

Cette étude démontre que des opportunités existent bien en Sarthe pour développer et structurer ce type de filière à partir de produits locaux de qualité.

### Une analyse pour déterminer les moyens d'organisation d'une filière locale pour approvisionner la RHD

Après avoir engagé depuis plusieurs années des travaux dans le domaine des circuits courts de proximité, le Pays du Mans et le Conseil général de la Sarthe ont décidé - début 2013 - de coordonner leurs démarches. Ainsi, une étude de marché économique sur l'approvisionnement en produits locaux de la RHD en Sarthe a été initiée à partir de juin 2013.

L'objectif de cette démarche était d'identifier les différents modes de structuration possibles pour répondre aux problématiques d'organisation et de logistique des acteurs concernés par ce type de filière locale.

### Un projet territorial fort, porté par les collectivités, les chambres consulaires, le GAB72 et les professionnels

Le Pays du Mans et le Conseil général, ainsi que différentes collectivités sarthoises ont souhaité s'engager dans le développement de filières alimentaires territorialisées. Accompagnés par les acteurs du territoire (chambres d'agriculture, de Métiers, du Commerce et de l'Industrie, le GAB 72, Conseil de Développement, etc.), plusieurs projets ont vu ainsi le jour : sensibilisation et formation de chefs cuisiniers, diagnostic de l'offre auprès des agriculteurs et transformateurs, évaluation de l'approvisionnement des restaurants scolaires (écoles, collèges, lycées), etc.

### Les producteurs et transformateurs face aux enjeux logistiques

Plus de 50 professionnels/fournisseurs (agriculteurs et transformateurs) approvisionnent directement la RHD actuellement en Sarthe. Bien que « faible en volume » pour le moment (6 % de la production totale des fournisseurs enquêtés), la RHD représente un débouché certain que ces fournisseurs souhaitent développer dans les années à venir. Ils font cependant face à des problèmes d'organisation logistique : comment assurer des livraisons régulières à des clients dispersés, à des horaires souvent imposés et pour un prix d'achat très modéré ?

*Ce document présente une rapide synthèse du travail réalisé au cours de ces six derniers mois. Etude qui a pu être réalisée avec le partenariat financier du Conseil régional des Pays de la Loire et de l'association Créavenir.*

Pour répondre à cette question, certains agriculteurs et transformateurs se sont organisés sous différentes formes :

- Groupement par filière et organisation de la production, en particulier en agriculture biologique (SCIC Bio d'Ici par ex.),
- Livraison de différents types de clients : RHD, épiceries,... pour mutualiser le transport et diversifier la clientèle,
- Proposition d'une gamme large de produits locaux et non locaux pour répondre à l'ensemble de la demande des restaurants.

### La restauration, un marché exigeant

Les objectifs politiques sont volontaristes et la détermination de certains cuisiniers est à souligner, permettant ainsi l'introduction de produits locaux en RHD. Il y a un véritable marché à prendre tout en tenant compte de certaines conditions spécifiques à la RHD :

- Des coûts matières souvent plafonnés,
- Des exigences d'espèces, de calibres et de préparations souvent spécifiques,
- Des livraisons régulières dans des créneaux horaires limités,

- La volonté de limiter le nombre de fournisseurs,
- Le cadre des appels d'offres et la saisonnalité de la demande (fermeture estivale en milieu scolaire).

### Mettre en place une plateforme physique spécifique, une initiative intéressante ?

L'opportunité de mettre en place une plateforme logistique spécifique à la distribution de produits locaux en RHD a été étudiée.

Nécessitant un entrepôt, un camion à température dirigée et l'emploi de deux salariés au minimum (pour assurer un service toute l'année même en période de congé), la création d'une telle structure n'apparaît pas pertinente dans l'état actuel du marché :

- ⇒ D'un point de vue économique, la pérennité de la structure nécessiterait des taux de marge supérieurs à 35 %
- ⇒ La cohabitation des différentes familles de produits au sein d'une même chaîne logistique, en particulier fruits/légumes et viandes, est très complexe à mettre en œuvre : températures différentes, respect des règles sanitaires, etc.

### Vers une organisation des acteurs et une meilleure promotion des produits locaux afin de structurer une filière de commercialisation en Sarthe

Pour répondre aux enjeux de qualité de l'alimentation et de développement harmonieux du secteur agricole et agroalimentaire, la mise en place d'un programme de valorisation des produits locaux dans la RHD sarthoise s'impose.

Il est proposé de mobiliser au sein d'un même réseau l'ensemble des acteurs impliqués dans la production, la transformation, la distribution et la consommation des produits locaux.

Engagé dans une démarche commune, l'ensemble de ces acteurs auraient pour objectif d'augmenter la part de produits locaux dans les circuits logistiques existants par la mise en place d'actions (voir exemples ci-dessous).

Cette structuration de la filière, demandée par les acteurs, est un **projet de territoire ambitieux qui permettra de développer la part des produits locaux en RHD.**

### Propositions d'actions à mettre en place pour engager la structuration de la filière des produits locaux en Sarthe

