

Gamai

Grandes Aires Métropolitaines
et Agriculture Innovante



Cailloux
sur
Fontaines



Lyon

Légumes prêts à cuire sous vide : le pari collectif de développer de nouveaux produits pour un marché porteur

Résumé

A son installation en 2003 sur l'exploitation familiale, Jean-Marie Dignonnet crée une activité de culture légumière qu'il développe et vend auprès de primeurs, grossistes et GMS. Fin 2010, il est interpellé par un collègue maraîcher commercialisant des produits transformés dont l'atelier est saturé, qui lui propose de mettre en place un outil collectif. Intéressé par une diversification de ses débouchés, les études de faisabilité se révélant positives, il crée avec 8 autres exploitants « Nos Belles Récoltes », société de transformation de fruits et légumes en produits prêts à cuire ou à consommer, à destination de la GMS et de la restauration collective. La production démarre en 2012. Les deux premières saisons de production ont abouti à quelques ajustements, mais le marché demandeur ouvre un horizon favorable au développement de cette activité.

Deux frères responsables d'une exploitation mixte légumes-céréales à la recherche d'une diversification de leurs débouchés

Jean-Marie Dignonnet, 37 ans, père de famille de 2 enfants, exploite actuellement 35 ha en GAEC avec son frère, répartis en 18 ha de cultures légumières et 17 ha de céréales. Installé en 2003 avec son père, il choisit d'introduire et de développer progressivement des cultures légumières sur l'exploitation. Il se positionne de manière originale sur des productions « secondaires » en été comme en hiver, ayant pour avantage de pouvoir facilement fixer ses volumes de productions en début d'année en l'absence de concurrence, la demande étant supérieure à l'offre. Il produit 5 à 6 légumes par saison dont cardons, rhubarbe, bettes, navets violets, fèves, cocos plats, aubergines, brocolis, chou fleurs, potimarrons, chou de Bruxelles, chicorée amère... Les céréales sont récoltées par une entreprise et vendues à la coopérative. Les légumes sont récoltés manuellement par les exploitants et leurs salariés et vendus en colis pour 2/3 au marché de gros de



Les frères Dignonnet ont orienté leur production sur des légumes secondaires

Lyon, pour 20% à Grand Frais et pour 15% à travers les points de vente de l'association de producteurs « Saveurs du Coin ». En 2011, le GAEC s'associe à la création de la société « Nos Belles Récoltes » avec 4 autres exploitations.

Cette société transforme une partie de la production légumière des exploitants en légumes prêts à consommer ou à cuire commercialisés auprès des GMS ou de la restauration collective. Les frères Dignonnet investissent chaque

année dans leur exploitation afin d'améliorer principalement leurs conditions de travail et la sécurité des productions existantes.

S'appuyant sur l'expérience d'un collègue, un groupe de 9 agriculteurs se lance dans la création d'une entreprise de transformation de légumes prêts à cuire ou à consommer à destination de la GMS et de la restauration collective



Les légumes préparés et emballés sous vide sont aussi proposés en mélanges prêts à cuire

En 2010, M. Guichard, maraîcher sur la commune de Caluire-et-Cuire, commercialise déjà des légumes transformés (parés, lavés, épluchés, conditionnés prêts à l'emploi) dans son propre atelier auprès de GMS et de collectivités. La demande est forte et l'atelier arrive à saturation (50 tonnes de produits transformés par an). Il paraît pertinent de mettre en place un outil collectif pour permettre d'augmenter la capacité mais également de proposer une gamme de produits plus large.

Avec l'appui du Bureau technique des Maraîchers du Rhône et de la Chambre d'Agriculture, un groupe de 9 agriculteurs qui se connaissent déjà

comme membres de l'association de producteurs « Saveurs du Coin », et dont M. Dignonnet fait partie, se réunit pour réfléchir à la création d'un tel atelier de transformation de fruits et légumes frais. Le groupe d'agriculteurs fait ainsi étudier la faisabilité d'un tel projet que ce soit au niveau technique, économique et organisationnel.

Le résultat des études se révèle positif : les produits de 4ème gamme envisagés par les producteurs (légumes lavés, découpés, conditionnés sous vide) sont tout à fait sur le segment plébiscité par les consommateurs. L'étude technique permet de définir les besoins en matériels et bâtiments. L'étude de rentabilité économique confirme un projet viable. Les agriculteurs choisissent alors un nom de marque pour la société à créer et confient à une graphiste la réalisation de l'étiquette et de la charte graphique.

L'important pour les produits est la garantie de production locale par les producteurs eux-mêmes : un emballage épuré, un visuel sur packaging très léger (juste une étiquette avec les informations légales et la mise en avant de la proximité) et une présentation des produits en

banque froide au sein du rayon Fruits et Légumes. Pour être en adéquation avec ce positionnement et pour des raisons techniques (conservation du produit) le choix du conditionnement sous-vide a été fait.

Les investissements sont réalisés fin 2011 et l'entreprise est ainsi implantée et aménagée dans une partie des locaux utilisés par Saveurs du Coin pour son activité de distribution de produits agricoles locaux (location de 70 m²). Un responsable de production et 2 salariés ont été embauchés.

Jean-Marie Dignonnet s'est associé à ce projet par intérêt pour le caractère innovant de la démarche (nouveaux produits, nouvelle clientèle) et son caractère collectif (gammes de légumes complémentaires, limitation du risque financier). Les volumes concernés au démarrage du projet sont faibles : pour l'instant le débouché Nos Belles Récoltes représente entre 3 et 4% du chiffre d'affaire du GAEC. A terme, l'objectif est d'atteindre les 10% et ce pour l'ensemble des exploitations associées. Par ailleurs, une attention particulière a été apportée pour limiter les investissements qui se portent à 300 000€ (petite structure, lieu existant...). Cette transformation lui permet de valoriser en partie des produits non calibrés plus difficiles à vendre sans transformation.

L'important bassin de consommation lyonnais : une opportunité pour maintenir l'emploi agricole local

L'approche locale a été privilégiée pour la réflexion sur l'aire d'approvisionnement. L'objectif du groupe est de commercialiser en priorité sur l'agglomération lyonnaise qui présente un gros bassin de consommation et au plus loin dans un rayon de 80 kilomètres. Outre la volonté de rester encré au territoire de diverses raisons économiques expliquent ce choix comme la maîtrise des coûts logistiques, une adéquation avec Saveurs du Coin, la volonté de garder la maîtrise de l'outil...



Vue de Lyon: la cathédrale Saint-Jean et la basilique de Fourvière

Une production innovante en manque de références techniques et économiques

Les produits fabriqués seront à durée de vie courte (moins de 10 j), il est primordial qu'ils soient élaborés à partir de produits très frais cueillis peu de temps avant la livraison à l'atelier (24 heures pour les produits sensibles). Par ailleurs, l'atelier se doit d'être très réactif au besoin des clients, GMS ou restauration collective. Les livraisons doivent donc être, dans la majorité des cas, quotidiennes. Afin de garder des coûts acceptables pour les producteurs et de limiter l'impact sur l'environnement, il paraît donc important que les produits proviennent exclusivement



Etape d'ensachage des légumes découpés de la gamme Nos Belles Récoltes

d'exploitations proches (moins de 80 km environ). L'origine locale des matières premières et des exploitations garantit également de garder la maîtrise de l'outil, la spécificité de la démarche et permet un soutien à l'emploi agricole local.

Les exploitants n'étaient pas spécialistes du secteur de la transformation des légumes que ce soit pour le choix du matériel ou l'évaluation du marché. Ils ne disposaient pas de références ni de réseau. Leur inexpérience et celle du bureau d'études retenu les a conduit à choisir, un peu trop rapidement, de répliquer en plus grand la structure de M. Guichard. Cela a entraîné des choix techniques peu pertinents (matériel, organisation spatiale) et explique en partie la non-anticipation de nombreuses difficultés : la sous-évaluation de la difficulté de pénétrer ce marché et la nécessité d'animation commerciale pour fidéliser la clientèle.

De même des erreurs ont été commises lors du recrutement du chef de production que ce soit en termes de profil mais aussi de niveau d'autonomie. Son entrée en poste s'est faite à une période de pic de travail pour les maraîchers qui se sont rapidement désengagés dans la prise de décision pendant les premières campagnes de production qui ont été compliquées (production légumière

perturbée par les aléas climatiques, contrats prévus sous réalisés, perte de clients). Par ailleurs les exploitants ont éprouvé des difficultés dans la gestion du personnel différente de celle des salariés d'exploitations.

Très rapidement les agriculteurs se sont rendu compte qu'ils ne pouvaient pas répondre aux appels d'offre. Les producteurs ont été également confrontés à la problématique des marchés publics pour le segment de la restauration collective. En effet, les collectivités étant soumises à cette procédure ont des difficultés à rédiger l'appel d'offre de manière à ce que les producteurs puissent y répondre (division en lots, critères d'approvisionnement local...). Pourtant l'étude de marché a révélé que ces produits sont particulièrement demandés par les restaurations collectives ne disposant pas de leur propre légumerie.

Les producteurs ont ainsi décidé de proposer leurs produits à des intermédiaires qui eux répondent aux appels d'offre. L'été 2013 a été mis à profit pour rencontrer les structures présentes mais surtout pour leur faire comprendre les spécificités et l'intérêt des produits locaux. Une relance régulière est nécessaire pour que les produits de Nos Belles Récoltes soient mis en avant et différenciés chez ces partenaires.

Des difficultés sous-estimées au lancement de la production mais un réajustement prometteur

Sur la gamme été un test a été conduit en GMS sur 3 types de produits (mélange ratatouille, mélange vapeur et bette) afin de tester d'une part la tenue de ce type de légumes en conditionnement sous vide et d'autre part la perception par les consommateurs. Il apparaît que certaines références sont à retravailler mais les premiers résultats sont encourageants. Dans leur globalité, les partenaires commerciaux considèrent ce créneau porteur et souhaitent développer leurs rayons. Cependant, du fait d'une sous-réalisation des contrats prévus et d'une perte de clientèle, les deux premières saisons de production ont eu un résultat financier négatif. De ce fait, les associés se sont remobilisés collectivement, ont décidé de se séparer du chef de production et se sont redistribué ses missions. L'un des associés qui a repris une part importante des responsabilités, notamment au niveau commercial, pourrait à terme reprendre ce poste. Un effort a été produit pour obtenir de nouveaux marchés et les objectifs de production ont été réévalués à la hausse : 1 000 kg de légumes transformés/jour en hiver et 400 kg/jour en été. Ces ajustements devraient permettre de stabiliser les résultats et d'assainir la situation financière.

Des réflexions sont menées actuellement sur une réorganisation de l'outil de production et des ressources



Certaines années, les conditions météorologiques peuvent mettre en péril la production de certaines références produits humaines, ainsi que sur le conditionnement. Plusieurs emballages, adaptés aux spécificités de chaque grand type de client, devraient en effet être proposés.

Un pari fortement soutenu par les partenaires techniques et financiers

Au stade des études, les agriculteurs n'étaient pas structurés juridiquement, ils se sont donc appuyés sur le Bureau Technique des Maraîchers, dont ils sont tous adhérents, pour porter la phase d'étude de la faisabilité. L'ensemble de ces études a représenté un coût de 35 100€. L'étude technique a été financée à 50% par le Pôle Européen Agroalimentaire pour la Communication la Recherche, l'Innovation et le Transfert de Technologies (PEA CRITT). Les autres aspects ont été soutenus par la Région Rhône-Alpes à travers le PSADER PENAP à hauteur de 80%.



L'étude de marché a été réalisée par la Chambre d'agriculture du Rhône, qui a également accompagné le groupe pour le choix du nom de la société et pour la création de l'identité visuelle.

Les agriculteurs ont fait appel à un cabinet de juriste pour la création de la société.

Les investissements matériels nécessaires (220 000€) ont également été aidés par la Région Rhône-Alpes et le Département du Rhône via le PSADER PENAP.

Le fort soutien des politiques publiques a permis au projet de voir le jour et de dépasser les premières difficultés de fonctionnement.



Le Grand Lyon a recensé les pratiques de ses communes concernant l'approvisionnement local et la gestion des déchets fermentescibles. Pour compléter ce travail, l'ARDAB et la Chambre d'agriculture du Rhône réalisent, sur la base du volontariat, un accompagnement personnalisé de 4 communes que sont Grigny, Bron, Meyzieu et Collonges pour développer l'approvisionnement local et contribuer à la définition de plan d'action sur Le Grand Lyon.

L'accompagnement personnalisé se déroule sur quatre mois et consiste à :

- réaliser un état des lieux approfondi des pratiques (les achats, les objectifs, les moyens)
- analyser et dégager les freins et leviers d'actions à l'introduction de produits bio/locaux au sein du service de restauration
- proposer des hypothèses diverses d'introduction plus ou moins ambitieuses en termes de pourcentages d'introduction de produits bio/locaux et de surcoût
- Accompagner la phase test d'introduction de produits bio/locaux

- réaliser un bilan à mi-parcours et en fin de la phase test.

La première phase d'enquête auprès des cantines fait ressortir plusieurs points de blocage identifiés pour passer à un approvisionnement local : méconnaissance de l'offre, fournisseurs pas identifiés et multiples, absence de savoir-faire pour cuisiner les repas qui sont aujourd'hui plutôt réchauffés.

En complément, une étude particulière a été réalisée avec une cuisine sur le service d'une ratatouille préparée avec les produits de Nos Belles Récoltes par comparaison avec le produit classique. Les retours ont été positifs : il n'y a eu aucune perte de produit à la livraison, une réelle facilité de mise en œuvre, une moindre réduction de volume à la cuisson, de beaucoup plus faibles retours plateau et une visible satisfaction des enfants.

Des résultats qui sont ainsi prometteurs pour l'introduction des produits Nos Belles Récoltes dans la restauration collective locale...

Comment ça se passe ailleurs ?

Sur l'agglomération de Lille

Sur la région de Lille, le sous-vide est surtout utilisé pour la viande brute et très peu utilisé pour les légumes, les quelques producteurs qui transforment les légumes, le font sous forme de soupe essentiellement. Dans la région Nord-Pas-de-Calais, un seul producteurs de légumes de plein champ met sous vide des épinards, petits pois, carottes mais cuits (DLC courte) et commercialise en circuit court. On trouve également 2 producteurs qui commercialisent des PDT sous vide pour les friteries et la vente à la ferme.

Sinon, 3 entreprises privées :

- SAVARY : ce sont des frères qui en 2003, ont créé une SARL qui emploie maintenant 15 personnes et qui commercialise sous le nom Pom'lorette, des PDT fraîches sous vide. Ils achètent des PDT en région à d'autres agriculteurs.
- GE qui est une entreprise privée de transformation près de Lille qui vend des légumes sous vide bio et agriculture conventionnée, à destination de la restauration collective.
- SAS Opale Artois-Agriadom avec une nouvelle fois 3 agriculteurs fondateurs avec achat au départ de PDT à d'autres producteurs en région et qui font maintenant des carottes entières épluchées éboutées sous vide et oignons entiers ou émincés sous vide.

Sur l'Île-de-France

*D'après l'interview de
Jean-Marie DIGONNET,
chef d'exploitation
associé du GAEC de la
Combe Verte*



Contactez-nous



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



AGRICULTURES & TERRITOIRES
Chambres d'agriculture France
9 avenue George V - 75008 PARIS

tél. direct 04 72 72 49 99
Secr. 01 53 57 11 49
Fax 01 53 57 11 92
www.chambres-agriculture.fr