

PAYS DUNOIS, ET COMMUNAUTÉ DE COMMUNES COEUR DE BEAUCE.



© CC Coeur de Beauce

MARS 2022

Exemples d'initiatives locales issues de l'observation par chacun des 8 territoires pilotes de la région Centre-Val de Loire dans le cadre du projet **"Observer et accompagner la transition agricole et alimentaire dans les PAT"**.



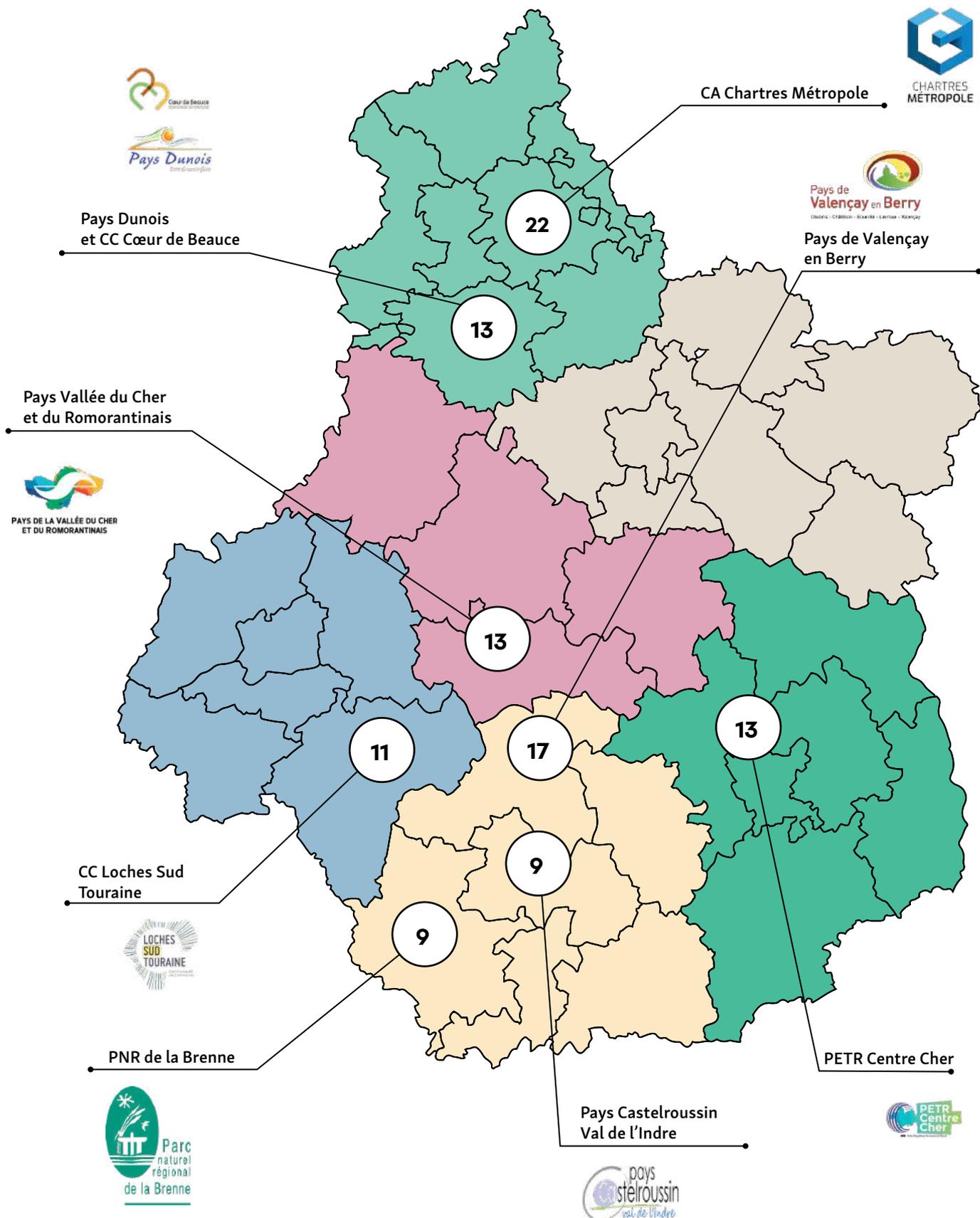
Carte des initiatives d'alimentation responsable et durable sur le territoire Centre-Val de Loire

Depuis ses débuts en 2013, le programme « Alimentation Responsable et Durable (ARD) » de l'association RESOLIS a constitué un patrimoine de plus de 1200 initiatives alimentaires et agricoles, aussi bien de société civile que d'acteurs publics afin de promouvoir une « pédagogie de la transition », c'est à dire une pédagogie de l'exemple, des

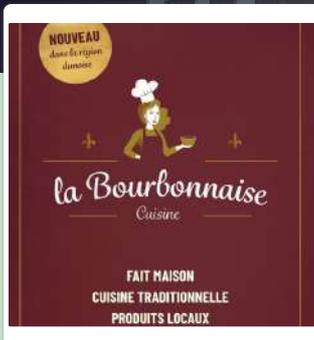
solutions et de l'échange pour engager une nécessaire transition de notre système alimentaire. À partir de mars 2019, en partenariat avec l'association InPACT Centre, RESOLIS appuie la mise en œuvre de la stratégie régionale pour l'alimentation 2017-2021 de la Région Centre-Val de Loire pour accompagner l'émergence de Projets Alimentaires

Territoriaux (PAT) « systémiques » et engagés dans des processus de transition.

En mars 2021, le projet « observer et accompagner la transition alimentaire dans 8 territoires pilotes » débute pour une période d'un an et parviendra à la capitalisation de 107 initiatives.



La Bourbonnaise Cuisine, un Food Truck favorisant la qualité et la proximité des produits



En 2020, Magali CHATEILLER se lance dans un projet de Food Truck pour proposer aux habitants des communes avoisinantes de Saint-Denis-Lanney une cuisine traditionnelle, faite maison et avec des produits locaux. A travers La Bourbonnaise Cuisine, elle souhaite rendre accessible des repas sains et de qualité mais également sensibiliser les consommateurs aux enjeux environnementaux.

AUTEUR(S)

**CHATEILLER JONNON
MAGALI**

Gérante

labourbonnaisecuisine@gmail.com

Fiche rédigée par **Maëlle
Gillet**

PROGRAMME

Démarrage: 2020

Lieu de réalisation:

Communes avoisinantes de
Saint-Denis-Lanney (28)

Origine et spécificités du
financement : Initiative Eure-
et-Loir (15 000€)

ORGANISME(S)

**LA BOURBONNAISE
CUISINE**

Saint-Denis-Lanney -
28200

8 Impasse des Châtaigniers
1 Salariés



COMITÉ DE LECTURE

📅 Date de lecture de la fiche

27/10/2021

Domaine

Alimentation

Environnement

Santé, Bien-être

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Acteurs de la consommation

Type d'objectif

Sociaux Amélioration de l'accès à l'alimentation

Sociaux Amélioration de la santé par une alimentation saine

Pédagogiques Sensibilisation des consommateurs

📍 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Eure et Loir

Type de structure

Entreprises Entreprise

Bénéficiaires

Agriculteurs

Population rurale

Population urbaine

Type d'action

Consommation Restauration responsable

ORIGINE ET CONTEXTE

Anciennement assistante vétérinaire, Magali CHATEILLER engage en 2017 une réflexion autour d'un projet de restauration. Son envie de changement et l'arrivée de ses enfants, sont à l'origine de cette initiative. Au départ, elle souhaitait mettre en place un service de traiteur à domicile mais elle s'oriente finalement sur un projet de Food Truck. A travers ce dernier, elle souhaitait proposer aux consommateurs un service de restauration ambulante avec une cuisine de qualité et de proximité. La Bourbonnaise Cuisine voit ainsi le jour en 2020 avec l'appui de la BGE d'Eure-et-Loir, qui accompagne la création et le développement d'entreprises, mais également avec une aide financière perçue par Initiative Eure-et-Loir.

OBJECTIFS

- Proposer aux consommateurs une cuisine traditionnelle, faite maison et avec des produits locaux
- Rendre accessible à tous une alimentation locale et de qualité
- Valoriser la richesse et la qualité du terroir
- Répondre à des enjeux environnementaux en favorisant les circuits courts et en proposant des contenants réutilisables et compostables (plats en verre, sacs en tissu, *etc.*)

ACTIONS MISES EN OEUVRE

Pour mettre en place son projet, Magali CHATEILLER a passé des formations d'hygiène. Elle a également passé une licence 3 afin de proposer aux consommateurs des bières locales pour accompagner ses plats. Elle s'est appuyée sur des acteurs locaux, notamment pour toute la partie communication avec la création d'une identité visuelle.

Dans son camion, elle cuisine chaque semaine des menus avec des entrées, des plats et des desserts différents à partir de produits frais provenant en majorité de producteurs, éleveurs et artisans locaux. Pour certains produits, elle s'approvisionne toutefois sur des marchés et dans des enseignes de la grande distribution. Ses repas sont vendus sur place ou à emporter sur différents emplacements. Elle propose également un service de livraison sur Saint-Denis-Lanneray et peut participer à certains événements privés (séminaires, salons, repas, anniversaires, *etc.*). Dans son Food Truck, elle propose à la vente des produits locaux en petit conditionnement pour ses clients. A travers cette action, elle souhaite valoriser les producteurs locaux avec qui elle travaille.

Au lancement de son activité, une inauguration était prévue mais celle-ci n'a pas pu se tenir suite à la crise sanitaire de la Covid-19. Toutefois, elle avait prévu des sacs en tissu à l'effigie du Food Truck pour ses 100 premiers clients. Actuellement, elle regarde pour refaire des sacs plus adaptés à ses plats pour qu'ils puissent contenir jusqu'à 3 repas. Elle envisage aussi de pouvoir proposer des gobelets ou des tasses réutilisables à son effigie, mais cela représente un certain coût financier.

Pour se faire connaître, La Bourbonnaise Cuisine a une page Facebook dédiée. Toutes les informations concernant les emplacements, les jours, les horaires ou encore les menus y sont présentées. Magali CHATEILLER a eu l'opportunité de participer à des reportages sur France 3, présentant l'activité du Food Truck et sa volonté de travailler avec des produits locaux. Elle vient également de participer à un concours régional de l'entrepreneuriat par les femmes, organisé par France Active Centre-Val de Loire. Ces événements permettent notamment de valoriser son projet de restaurant ambulante.

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

Depuis le lancement de La Bourbonnaise Cuisine, le nombre de clients ne cesse d'augmenter et une clientèle fidèle s'est constituée. Celle-ci est d'ailleurs très diversifiée avec aussi bien des familles, des ouvriers ou encore des personnes âgées. Avec des prix attractifs, elle offre la possibilité aux consommateurs avec des moyens financiers restreints de pouvoir manger des repas sains et locaux. Des formules à partir de 11€ sont ainsi proposées.

Chaque semaine, Magali CHATEILLER prépare dans son camion ses plats et ces derniers sont réalisés le matin même pour garantir la fraîcheur des produits. En moyenne, elle fait entre 20 et 30 repas par jour. Pour les événements privés, elle peut cuisiner des repas complets pour environ 50 personnes. Elle peut en préparer davantage si ses clients ne demandent, par exemple, que des entrées. Pour la conception de ses menus, elle s'adapte à la demande des consommateurs tout en restant dans une cuisine traditionnelle.

Aujourd'hui, La Bourbonnaise Cuisine commence à se faire connaître et son concept plaît. De nombreuses communes prennent contact avec Magali CHATEILLER pour qu'elle puisse y mener son activité. Les consommateurs peuvent la retrouver sur les emplacements suivants :

Le midi :

- Mardi au jardin Kellermann à Châteaudun
- Mercredi au Carrefour Market à Bonneval (à partir de novembre).
- Jeudi sur la place du 18 Octobre (marché) à Châteaudun

Le soir :

- Le 1er vendredi du mois (devant la mairie) à Nottonville
- Le 2ème vendredi du mois (devant l'Espace Jean Moulin) à St Denis les Ponts
- Le 4ème mardi du mois (devant l'Espace Jean Moulin) à St Denis les Ponts
- Le 4ème vendredi du mois (devant le Foyer) à Jallans

ORIGINALITÉ

La Bourbonnaise Cuisine est un concept de Food Truck qui se démarque par sa cuisine de qualité et de proximité. Avec des prix attractifs, elle offre la possibilité à tous d'avoir accès à des repas sains et locaux. Cette initiative vise également à sensibiliser les consommateurs aux enjeux environnementaux, en favorisant les circuits courts et en proposant des contenants réutilisables et compostables.

PARTENARIAT(S)

- La BGE pour l'accompagnement à la création et au développement du Food Truck
- Initiative Eure-et-Loir pour l'appui financier au montage du projet
- Les producteurs locaux pour proposer des repas de qualité et de proximité
- Les communes avoisinantes de Saint-Denis-Lanneray (rayon de 30 à 40 km) pour l'accès aux différents emplacements

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- Difficulté pour monter le projet, notamment au niveau financier et administratif
- Manque de temps pour s'approvisionner directement auprès des producteurs locaux
- Avec la crise sanitaire de la Covid-19, l'inauguration du Food Truck n'a pas pu se tenir
- Manque d'espace dans le camion pour préparer les plats et stocker les produits
- Frein financier qui limite le développement de nouveaux projets pour le Food Truck

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

- L'appui de la BGE et le soutien financier d'Initiative Eure-et-Loir a permis à Magali CHATEILLER de monter son projet de Food Truck
- Par manque d'un magasin de produits locaux sur le territoire, Magali CHATEILLER s'approvisionne également sur des marchés tout en privilégiant les produits de producteurs locaux
- Le Bourbonnaise Cuisine pourrait fêter ses 1 an d'activité

Améliorations futures possibles :

- Trouver de nouveaux emplacements dans des communes plus éloignées (entre 30 et 40 km de Saint-Denis-Lanneray)
- Embaucher une personne supplémentaire
- De nombreux projets sont en cours de réflexion, tout en gardant cette volonté de travailler avec des producteurs et des acteurs locaux : développer un restaurant avec des cuisiniers, développer une cuisine partagée, organiser des cours de cuisine, *etc.*

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

Être accompagné pour monter son projet est un point essentiel puisque cela peut être difficile d'un point de vue financier et administratif.

CITÉ SCOLAIRE Un approvisionnement local et de qualité pour la cité scolaire Emile Zola à Châteaudun



A Châteaudun, la cité scolaire Emile Zola s'engage depuis 2015 vers un approvisionnement local et durable pour sa restauration et ses 900 repas quotidiens. En plus de l'amélioration de la provenance et de la qualité des produits, les collégiens et les lycéens font également l'objet de nombreuses actions de sensibilisation autour des enjeux de la nutrition ou encore du gaspillage alimentaire.

AUTEUR(S)

**AUBRY / TRECUL KARINE
/ SÉBASTIEN**

Cheffe de cuisine / Adjoint
Gestionnaire

karine.aubry@centrevallde Loire.fr

Fiche rédigée par **Maëlle
GILLET**

PROGRAMME

Démarrage: 2015

Lieu de réalisation:
Châteaudun (28)

ORGANISME(S)

**CITÉ SCOLAIRE ÉMILE
ZOLA**

Châteaudun - 28200

26 Rue de Civry

7 Salariés



COMITÉ DE LECTURE

 Date de lecture de la fiche

04/11/2021

 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Eure et Loir

Domaine

Alimentation

Education et formation

Type de structure

Établissement public Etablissement public

Envergure du programme

Locale

Bénéficiaires

Adolescents

Elèves, étudiants

Type d'acteur

Acteurs de la consommation

Type d'action

Consommation Restauration collective responsable

Type d'objectif

Sociaux Amélioration de la santé par une alimentation saine

Développement local Création de dynamiques économiques

Pédagogiques Sensibilisation des consommateurs

Pédagogiques Communication auprès des enfants

ORIGINE ET CONTEXTE

La cité scolaire Emile Zola de Châteaudun, composée d'un collège et d'un lycée, s'engage dès 2015 vers un approvisionnement local et durable pour sa restauration scolaire. Cette démarche a notamment été impulsée avec l'arrivée de la responsable de cuisine Karine AUBRY, déjà sensible à ce sujet. Elle vise à fournir des repas sains et de qualité, préparés au sein de la cuisine, pour les élèves et le personnel. Elle s'inscrit également dans la volonté politique du Département et de la Région en faveur des circuits de proximité. Cet engagement permet aussi de répondre à la loi EGAlim qui impose à la restauration collective d'introduire 50%, en valeur d'achat, de produits durables ou sous signes d'origine et de qualité.

OBJECTIFS

- Fournir des repas sains et de qualité auprès des élèves et du personnel
- Participer à la relocalisation de l'alimentation et à la préservation de l'environnement en favorisant un approvisionnement local
- Répondre à la loi EGAlim avec 50% de produits durables dont 20% de produits bio
- Sensibiliser les élèves à une alimentation saine, locale et de qualité

ACTIONS MISES EN OEUVRE

La cité scolaire Emile Zola repose sur un fonctionnement en régie directe. Elle assure ainsi l'intégralité du service de restauration, de l'achat des denrées alimentaires à la confection des repas. Comme tout organisme public, elle est soumise aux principes de la commande publique. Elle fait également partie d'un groupement d'achat. Pour tendre vers un approvisionnement local et durable, la cité scolaire a travaillé avec la Chambre d'Agriculture afin d'allotir son marché en fonction de l'offre disponible dans le département. Ce dernier se compose d'une cinquantaine de lots avec des critères bien définis, en fonction de la zone géographique ou encore des labels souhaités. Ces allotissements permettent notamment de faciliter l'accès à des fournisseurs de proximité. L'établissement assure la prise des commandes et réceptionne des livraisons tous les jours. Il travaille donc avec de nombreux fournisseurs : des producteurs locaux, des grossistes, Agrilocal28, la plateforme logistique « Sur le Champ ! », Biofinesse, des grossistes, *etc.*

Dotée d'une cuisine, la cité scolaire Emile Zola produit tous ses repas sur place. Les collégiens et lycéens bénéficient d'un service de self, ouvert de 11h à 13h30. Un large choix d'entrées, de plats, de laitages et de desserts leur est proposé. Les menus sont réalisés au mois par Karine AUBRY, qui applique les règles nutritionnelles du GEMRCN (Groupement d'Etude des Marchés en Restauration Collective et de Nutrition). L'objectif est de proposer des repas variés et équilibrés aux élèves.

La cité scolaire Emile Zola mène aussi des actions de lutte contre le gaspillage alimentaire et de sensibilisation des élèves à une alimentation saine, locale et de qualité. Un système de tri sélectif est disponible à la cantine et une pesée des sacs poubelles est réalisée chaque semaine. Mise à l'arrêt depuis la crise sanitaire de la COVID-19, cette action permettait notamment d'adapter les achats des denrées alimentaires et de limiter par la suite les pertes. Lorsque des produits arrivent à la date limite de consommation, l'établissement travaille avec des associations de lutte contre la précarité alimentaire (Secours Populaire et Pain Contre La Faim). Pour sensibiliser les élèves aux enjeux de la nutrition, des animations pédagogiques sont réalisées avec les enseignants autour de l'équilibre alimentaire. Pour faire découvrir de nouveaux goûts et produits, des menus à thèmes sont régulièrement confectionnés. De plus, certains fournisseurs peuvent également proposer des animations : un repas 100% local avec la semaine locale d'Agrilocal, des dégustations avec la plateforme Biofinesse, *etc.*

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

Au sein de la cuisine, ce sont entre 850 et 900 couverts qui sont produits tous les midis. Des petits-déjeuners, des goûters et des dîners sont également préparés chaque jour pour les 70 internes de la cité scolaire Emile Zola. Le fonctionnement de la cuisine est assuré par une équipe de 7 personnes. Elle se compose d'un responsable, de deux cuisiniers, de deux aides cuisiniers, d'un magasinier et d'un plongeur.

Par rapport aux objectifs de la loi EGALIM, la cité scolaire atteint 30% de produits "durables ou sous signes d'origine et de qualité" dont 17% de bio et 9% de produits locaux (volume d'achats). Depuis 2015, ce chiffre a augmenté et l'objectif est d'atteindre au minimum les 50% imposés. Le prix de revient d'un repas, avec le coût des matières premières, est d'environ 2€.

ORIGINALITÉ

En travaillant sur son marché public, la cité scolaire Emile Zola a la possibilité de s'approvisionner en produits locaux et labellisés. Elle propose ainsi aux collégiens et aux lycéens des repas sains, variés et de qualité. Elle

mène également de nombreuses actions pour sensibiliser les élèves aux enjeux de la nutrition ou encore du gaspillage alimentaire.

PARTENARIAT(S)

- La Chambre d'Agriculture pour définir l'allotissement du marché en fonction de l'offre locale
- De nombreux fournisseurs :
 - Des producteurs locaux
 - La plateforme Agrilocal28, qui met en relation la restauration collective avec des fournisseurs du département
 - La plateforme logistique « Sur le Champ ! »
 - Biofinesse
 - Des grossistes
 - *etc.*
- Des associations de lutte contre la précarité alimentaire pour éviter le gaspillage lorsque des produits arrivent à date limite de consommation

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- L'Eure-et-Loir étant relativement pauvre en élevage, il est difficile de trouver de la viande locale et à des prix abordables
- Manque de temps pour effectuer un sourcing de l'offre locale
- Des équipements qui deviennent parfois vieillissants

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

- Travailler avec différents fournisseurs pour proposer des repas variés et de qualité aux élèves
- Aide de la Région qui permet de changer les équipements vieillissants

Améliorations futures possibles :

Augmenter la part d'achat de produits durables, labellisés et locaux

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essai :

- Être pourvu d'équipements qui permettent notamment de travailler avec des produits bruts
- Travailler avec du personnel qualifié et impliqué

Les Cochonnailles du Haut-Bois, de l'élevage porcin à la transformation en charcuterie de qualité



En 2005, Laurent GUGLIELMI reprend les Cochonnailles du Haut-Bois à la Bazoche-Gouet et inscrit l'entreprise dans la continuité de son développement. Spécialisée dans l'élevage porcin et la transformation en charcuterie, elle se démarque par la qualité de ses produits et par le service qu'elle propose à ses clients. La commercialisation se fait à destination des professionnels, notamment dans la région parisienne, mais également auprès des particuliers à travers sa boutique « Aux Co'pains Gourmands ».

AUTEUR(S)

GUGLIELMI LAURENT

Gérant

chb@saschb.fr

Fiche rédigée par **Maëlle GILLET**

PROGRAMME

Démarrage: 2005

Lieu de réalisation: La Bazoche-Gouet (28)

ORGANISME(S)

LES COCHONNAILLES DU HAUT-BOIS

La Bazoche-Gouet - 28330

Le Grand Haut Bois

80 Salariés

COMITÉ DE LECTURE

📅 Date de lecture de la fiche

27/10/2021

Domaine

Alimentation

Agriculture

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Producteur

Type d'objectif

Développement local Structuration/maintien de filières locales

Développement local Maintien et/ou création direct(e) d'emplois

Sociaux Amélioration de l'accès à l'alimentation

📍 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Eure et Loir

Type de structure

Entreprises Entreprise

Bénéficiaires

Population rurale

Population urbaine

Professionnels

Entreprise

Type d'action

Transformation Transformation produits de niche / terroir

ORIGINE ET CONTEXTE

Les Cochonnailles du Haut-Bois, implantée au sein du Parc Naturel Régional du Perche à la Bazoche-Gouet, est une entreprise spécialisée dans l'élevage porcin et la transformation en charcuterie. Fondée en 1986 par Jean-Paul BOUDET, elle est reprise en 2005 par Laurent GUGLIELMI qui a pour volonté d'inscrire l'entreprise dans la continuité de son développement et de participer au dynamisme de la commune. Elle regroupe aujourd'hui plusieurs sites de production répartis à l'est de la Bretagne, en région Centre-Val de Loire et jusqu'au Limousin. Elle se compose également de deux sites de transformation dont un atelier de découpe à la Bazoche-Gouet et d'une conserverie dans le Tarn-et-Garonne

OBJECTIFS

- Pérenniser les activités de l'entreprise
- Participer au développement local et économique du territoire avec la création et le maintien d'emplois
- Structurer la filière porcine en agissant sur la production, la transformation et la commercialisation
- Proposer aux consommateurs des produits de qualité

ACTIONS MISES EN OEUVRE

L'entreprise s'inscrit dans une démarche globale de qualité. L'élevage porcin repose à la fois sur une production conventionnelle et sur une production biologique. Les porcs sont élevés sur litière dans un souci de bien-être animal et les races sont sélectionnées pour proposer une viande de qualité. Ainsi, les Cochonnailles du Haut-Bois propose deux gammes de produits : une gamme premium (400 porcs par semaine, 100 références de produits) et une gamme bio (250 porcs par semaine, 30 références de produits). Laurent GUGLIELMI travaille également avec d'autres éleveurs respectant les mêmes conditions d'élevage. Par ailleurs, la transformation est élaborée sans colorants, sans liants artificiels, sans phosphates et sans exhausteur de goût. Les saucisses et les saucissons sont exclusivement embossés en boyaux naturels et les fumages sont réalisés à la bûche de hêtre.

Les Cochonnailles du Haut-Bois commercialise ses produits aux professionnels dans le cadre d'un agrément communautaire, dont 2/3 se trouvent dans la région parisienne, mais également auprès des particuliers à travers sa boutique « Aux Co'pains Gourmands ». Cette dernière a été mise en place en 2016 afin de participer au développement local et économique de la commune. « Aux Co'pains Gourmands », géré par 6 salariés, est un concept de vente qui regroupe à la fois une boulangerie-pâtisserie ainsi qu'une charcuterie. L'objectif était de pouvoir recréer une offre de qualité en milieu rural qui n'existait plus et de répondre aux attentes des consommateurs. Aujourd'hui, il souhaite développer ce projet en proposant de nouveaux produits ou encore en créant de nouvelles boutiques sur d'autres communes.

Depuis 2005, de nombreux investissements et travaux de restructuration du site des Cochonnailles du Haut-Bois ont été réalisés afin d'assurer le bon développement de l'entreprise (construction d'un bâtiment de stockage-emballage, *etc.*)

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

Depuis que Laurent GUGLIELMI a repris les Cochonnailles du Haut-Bois, l'activité de l'entreprise continue de se développer. Le chiffre d'affaires n'a cessé d'augmenter en passant de 11 millions d'euros en 2011 à 13,6 millions d'euros en 2019. Pour 2021, il espère atteindre les 16 millions d'euros. Le nombre de salariés a également augmenté, passant de 30 en 2005 à 80 aujourd'hui. Ce développement est notamment permis grâce à l'engagement et l'implication de ses employés. Par ailleurs, la production des porcs bio dans l'entreprise est en forte progression. En 2019, on comptait plus de 200 000 têtes soit une augmentation de près de 30% par rapport à 2018.

ORIGINALITÉ

L'originalité des Cochonnailles du Haut-Bois repose avant tout sur une organisation en filière. L'entreprise intervient sur la sélection des races, sur l'alimentation, sur la naissance jusqu'à l'engraissement des porcs, sur la transformation, sur le conditionnement ou encore sur la commercialisation. Cela permet d'avoir une vraie valeur de traçabilité et transparence auprès des consommateurs. De plus, elle se démarque par sa qualité de produits et par le service qu'elle propose à ses clients. Avec une viande de porc premium et bio, les Cochonnailles du Haut-Bois touchent de nombreuses boucheries et charcuteries haut de gamme. Elle assure également un service de logistique à hauteur de 60%.

PARTENARIAT(S)

- L'entreprise travaille avec des éleveurs respectant les mêmes conditions d'élevage que sur le site de la Bazoche-Gouet.
- La commercialisation des produits se réalise en partie auprès de clients professionnels : des boucheries-charcuteries, des épicerie fines, des magasins de produits locaux, des cueillettes à la ferme, des restaurateurs ou encore des enseignes de la grande distribution.
- A travers la boutique « Aux Co'pains Gourmands », des produits de producteurs locaux sont également proposés aux consommateurs.

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- La concurrence étrangère en viande porcine, notamment des Italiens et des Espagnols
- Une dépendance au marché mondial du porc et à ses prix
- Une commune rurale et mal desservie pour assurer la partie logistique
- La crise sanitaire de la Covid-19 a impacté l'entreprise : sur ses ventes auprès de certains clients tels que les restaurateurs, sur ses pertes engendrées par l'irrégularité de la consommation ou encore sur son personnel
- Un manque de ressources humaines limitant le développement de nouveaux projets

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

- Proposer une offre de produits diversifiée, de qualité et labellisée ainsi qu'un service adapté aux clients
- La création de la boutique « Aux Co'pains Gourmands » pour être moins dépendant aux fluctuations des prix du marché
- Se regrouper avec d'autres producteurs pour avoir des camions pleins et assurer la partie logistique
- Suite à la perte de certains clients pendant la crise sanitaire de la Covid-19, notamment des restaurateurs, les Cochonnailles du Haut-Bois a augmenté ses ventes auprès de la grande distribution

Améliorations futures possibles :

- Avoir une meilleure maîtrise des ventes et des débouchés
- Continuer le développement de l'entreprise en diversifiant la gamme de produits, en augmentant l'offre ou encore en massifiant la logistique pour assurer la livraison aux clients

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

La peste porcine africaine ou encore la crise sanitaire de la Covid-19, ont amené Laurent GUGLIELMI à réfléchir sur l'intérêt de ne pas avoir l'intégralité de ses activités sur son site de la Bazoche-Gouet. En cas de virus, cela permet d'éviter de mettre à l'arrêt l'activité de l'entreprise.

La Cueillette VARET, une cueillette de fruits et légumes bio au cœur de la Beauce

Cueillette
VARET

Après s'être spécialisé dans le maraîchage, Fabien VARET décide d'ouvrir en 2011 son exploitation au public. Situé au cœur de la Beauce à Louville-la-Chenard, il propose aux consommateurs de venir cueillir des fruits et légumes de saison dans ses champs. Attaché au développement de pratiques agricoles durables, il convertit son exploitation en agriculture biologique et obtient une certification en 2020.

AUTEUR(S)

VARET FABIEN
Gérant
cueillettevaret@gmail.com
Fiche rédigée par **Maëlle GILLET**

PROGRAMME

Démarrage: 2011
Lieu de réalisation: Louville-la-Chenard (28)

ORGANISME(S)

CUEILLETTE VARET
Louville-la-Chenard - 28150
Route de Moutiers
14 Salariés



COMITÉ DE LECTURE

📅 Date de lecture de la fiche

27/10/2021

Domaine

Agriculture

Alimentation

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Producteur

Type d'objectif

Sociaux Amélioration de l'accès à l'alimentation

Environnementaux Préservation de la qualité / fertilité des sols

Développement local Maintien et/ou création direct(e) d'emplois

Développement local Structuration/maintien de filières locales

📍 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Eure et Loir

Type de structure

Entreprises Entreprise

Bénéficiaires

Agriculteurs

Population rurale

Population urbaine

Type d'action

Distribution/commercialisation Vente en circuit-court

ORIGINE ET CONTEXTE

Ancien artisan, Fabien VARET s'installe en 2006 sur l'exploitation familiale à Louville-la-Chenard (Eure-et-Loir). Il reprend ainsi une ferme de 90 hectares, spécialisée dans la céréaliculture. Pour pérenniser son activité, il s'agrandit d'environ 30 hectares et développe une production de légumes de plein champ. Il produit alors jusqu'à 8 variétés, qu'il commercialise sur le marché de Rungis. À cette période, les cultures légumières étant peu développées sur le département, de nombreux consommateurs s'intéressent à ses productions. Fabien VARET se lance ainsi dans la vente directe et décide d'ouvrir au public 6 hectares de ses champs. Cependant, il rencontre de nombreuses difficultés financières et manque de temps pour gérer ses différentes productions. Il décide alors d'arrêter son activité de céréalier pour devenir maraîcher, et vend une partie de ses terres pour ne garder que 20 hectares. Il abandonne son circuit de commercialisation sur le marché de Rungis pour ne faire que du circuit court et ouvre la Cueillette VARET au printemps 2011.

OBJECTIFS

- Répondre à la demande croissante des consommateurs pour une alimentation de proximité
- Proposer une gamme de produits diversifiée et de qualité
- Favoriser des pratiques agricoles durables
- Sécuriser le revenu de l'exploitation en commercialisant uniquement en circuit court
- Ouvrir une cueillette pour être en contact direct avec les clients

ACTIONS MISES EN OEUVRE

Mise en place au printemps 2011, la cueillette VARET est ouverte au public deux jours dans la semaine de début juin à fin octobre : le mercredi de 14h à 18h30 et le samedi de 9h-12h45 à 13h45-19h. De novembre à mai, uniquement le samedi de 9h à 12h45 et de 13h45 à 18h. Elle propose une large gamme de fruits et légumes de saison, cultivés en plein champ et sous tunnel avec des pratiques agricoles respectueuses de l'environnement. Si des productions sont en excédant, Fabien VARET fait de la transformation en soupe ou encore en confiture. Les consommateurs peuvent venir cueillir les produits sur l'exploitation où les retrouver directement au sein de la boutique. Dans cette dernière, on y retrouve également des références de producteurs locaux (fromages, viandes, *etc.*). L'approvisionnement de ces produits se réalise le samedi et la livraison est assurée par les producteurs.

La cueillette n'étant pas à proximité d'une grande ville, Fabien VARET a fait le choix de développer d'autres modes de commercialisation pour assurer le revenu de l'exploitation. Il travaille avec des structures parisiennes telles que « La ruche qui dit Oui ! » ou encore avec des professionnels de l'alimentation. Il a également ouvert une boutique dans le 5e arrondissement de Paris, en s'associant avec d'autres acteurs. Ces débouchés se font essentiellement sur Paris au vu de la proximité géographique avec la région parisienne. Les livraisons sont assurées par un livreur. Cependant, il participe à l'approvisionnement de la plateforme logistique « Sur le Champs ! » et commercialise donc aussi en Eure-et-Loir.

La cueillette VARET est notamment marquée par deux actions majeures : la mise en place en 2019 d'un verger et la certification bio obtenue en 2020. Le verger a pour objectif de diversifier l'offre et de répondre à une demande des clients. Des arbres sont encore à planter mais Fabien VARET produit des pommes, des poires, des prunes, des cerises, des figues ou encore des noisettes. La certification en agriculture biologique a été mise en place pour répondre à la demande de sa clientèle parisienne.

Afin de faire découvrir l'exploitation et le métier, la cueillette accueille sur rendez-vous des groupes d'enfants scolarisés sur la communauté de communes Cœur de Beauce et sur l'agglomération chartraine. Elle accueille également du public dans le cadre de visites de fermes, organisées avec la maison du tourisme Cœur de Beauce.

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

Depuis l'ouverture de la cueillette VARET, une clientèle fidèle s'est constituée. En moyenne, ce sont entre 150 et 200 personnes qui passent chaque semaine. Les plus éloignées viennent de la Vallée de Chevreuse, dans le département des Yvelines. Au début de la crise sanitaire de la Covid-19, la fréquentation a fortement augmenté et pouvait atteindre jusqu'à 300 clients le samedi. Pour satisfaire cette demande, Fabien VARET a réalisé beaucoup d'achat-revente en travaillant avec des acteurs locaux. Il s'est également approvisionné auprès d'Hall in Bio, une marketplace qui s'est montée à Châteaudun et qui met en relation des producteurs de fruits et légumes bio. Cela lui a notamment permis de garder quelques nouveaux clients.

Étant présent à chaque ouverture de la cueillette, Fabien VARET à l'occasion d'échanger avec ses clients. Ces derniers apprécient notamment la qualité et la diversité de l'offre. Ce sont plus de 120 références de produits qui sont proposées et il travaille avec une vingtaine de producteurs locaux. Il s'adapte à la demande des clients tout en essayant de proposer des nouveautés.

En commercialisant ses productions sur différents circuits, Fabien VARET contribue à la création d'emplois. En moyenne, il emploie 14 personnes à l'année dont des saisonniers.

ORIGINALITÉ

La cueillette VARET propose aujourd'hui une large gamme de produits avec 20 hectares de cultures maraîchères et fruitières. Elle se démarque des autres cueillettes du département par sa certification en agriculture biologique et son implantation au cœur de la Beauce.

PARTENARIAT(S)

- Des producteurs locaux pour proposer une offre diversifiée et de qualité
- Hall in Bio, une marketplace réservée aux producteurs de fruits et légumes bio français, pour répondre à la demande des consommateurs pendant la crise sanitaire de la Covid-19
- Les Jardins d'Imbermais, une cueillette située en Eure-et-Loir, pour des échanges de bonnes pratiques
- Terres d'Eure-et-Loir, la marque territoriale de la Chambre d'Agriculture, pour donner une plus grande visibilité à son activité
- La plateforme logistique de produits locaux « Sur le Champ ! » pour participer à son approvisionnement
- Des professionnels de l'alimentation situés à Paris pour commercialiser sous différents circuits

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- Des difficultés financières rencontrées qui ont amené à un redressement judiciaire et qui limitent la possibilité de développer de nouveaux projets
- Manque de temps pour gérer la partie administrative

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

- Le choix d'une commercialisation en circuit court et l'ouverture d'une cueillette pour sécuriser le revenu de l'exploitation
- Être accompagné dans la recherche de subventions et dans le montage de dossiers pour mettre en place de nouveaux projets

Améliorations futures possibles :

- Investir dans un deuxième camion de livraison pour développer une clientèle plus locale
- Améliorer les abords de la cueillette afin de la rendre plus attractive
- Se doter d'outil de gestion des stocks et commandes pour gagner en efficacité
- Acquérir des outils qui diminuent la pénibilité
- Mettre en place un système de drive, en se regroupant avec d'autres producteurs, pour toucher une autre clientèle

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

- Ouvrir une cueillette à proximité d'une ville d'environ 30 000 habitants
- Associer fruits et légumes au sein d'une cueillette pour proposer une offre diversifiée et toucher davantage de personnes

Un Forum Santé Alimentation pour sensibiliser la population aux enjeux de la nutrition



La Communauté de Communes Cœur de Beauce a lancé le 1er octobre 2019, aux Villages Vovéens, sa première édition du Forum Santé sur le thème de l'alimentation. De nombreux stands, ateliers et animations ont permis de sensibiliser les élèves et les habitants aux enjeux de la nutrition. Le forum a également permis aux acteurs du territoire de se rencontrer et de travailler ensemble.

AUTEUR(S)

BOURNAZEL JULIE
Chargée de mission Contrat
Local de Santé
sante@coeurdebeauce.fr
Fiche rédigée par **Maëlle
GILLET**

PROGRAMME

Démarrage: 1er octobre
2019
Lieu de réalisation:
Communauté de Communes
Cœur de Beauce (28)

ORGANISME(S)

**COMMUNAUTÉ DE
COMMUNES CŒUR DE
BEAUCE**
Janville - 28310
1 Rue du Docteur Casimir
Lebel
177 Salariés

COMITÉ DE LECTURE

 Date de lecture de la fiche

27/10/2021

 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Eure et Loir

Domaine

Agriculture

Alimentation

Education et formation

Santé, Bien-être

Type de structure

Collectivité territoriale, État Collectivité territoriale, Etat

Envergure du programme

Locale

Bénéficiaires

Elèves, étudiants

Population rurale

Population urbaine

Outil d'intervention

Outil opérationnel Manifestations (foire, rencontres territoriales, campagnes publicitaires, etc.)

Type d'acteur

Valorisation non alimentaire de produits agricoles

Type d'action

Consommation Consommation alimentaire (Autre)

Type d'objectif

Pédagogiques Amélioration de l'accès à l'information

Pédagogiques Communication auprès des enfants

Développement local Synergie entre les acteurs du territoire

Champ d'action

Agir sur l'éducation à l'alimentation

ORIGINE ET CONTEXTE

Le Forum Santé Alimentation, tenu le 1er octobre 2019 sur la commune des Villages Vovéens, s'inscrit dans le Contrat Local de Santé (CLS) porté par la Communauté de Communes Cœur de Beauce et l'Agence Régionale de Santé. Cet outil de contractualisation permet de répondre à des objectifs de réduction des inégalités sociales et territoriales de santé sur le territoire. Il comprend 3 axes stratégiques et 25 actions à mettre en œuvre. La fiche action du Forum Santé fait partie de l'axe 3 : « développer l'interconnaissance et la coordination des acteurs et des structures ressources ». Pour sa première édition, la Communauté de Communes Cœur de Beauce a fait le choix d'orienter ce forum sur la thématique de l'alimentation, permettant de fédérer l'ensemble des partenaires du CLS. Par ailleurs, le diagnostic réalisé en 2017 dans le cadre de ce contrat a mis en évidence des enjeux forts concernant la nutrition sur le territoire (obésité, dénutrition des personnes âgées, maladies chroniques ...).

OBJECTIFS

Le Forum Santé Alimentation répond d'une part à des objectifs de coopération entre les acteurs du territoire et d'autre part, à des enjeux de prévention et de sensibilisation à une alimentation saine auprès des habitants. Cet événement s'est tenu sur une journée avec deux temps forts : une matinée dédiée aux établissements scolaires du premier degré et un après-midi ouvert à tous. Le choix du lieu s'est porté sur une commune offrant un fort potentiel d'attractivité, notamment par son nombre d'habitants. Cette action, mise à l'arrêt pendant la crise sanitaire de la COVID-19, a pour vocation d'être renouvelée annuellement sur des thématiques et des sites différents.

ACTIONS MISES EN OEUVRE

Pour mettre en œuvre ce forum, des groupes de travail ont été organisés avec l'ensemble des partenaires du CLS afin de fixer ses objectifs et son déroulé. Cet événement, monté sans financement, s'est réalisé grâce à l'implication des différentes structures de sa conception à sa réalisation (moyens humains et matériels).

Des stands, des ateliers et des animations ont été proposés aux habitants afin de les sensibiliser aux enjeux de santé et d'alimentation. Ceux-ci ont été adaptés au cours de la journée en fonction du public cible. Le matin, réservées aux établissements scolaires, les activités étaient présentées aux élèves de manière pédagogique. L'après-midi, ouvert à tous, une conférence avec une diététicienne-nutritionniste a été organisée en plus des stands.

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

Le Forum Santé Alimentation a touché plus de 150 élèves (de la maternelle au CM2) et 30 adultes (majoritairement des personnes âgées habitant à proximité). Les activités ont permis aux enfants de découvrir de nouveaux fruits et légumes, de comprendre comment varier son alimentation pour obtenir le bon équilibre alimentaire ou encore, de mesurer l'impact de la sédentarité sur la santé. Les professeurs présents ont d'ailleurs été intéressés pour renouveler certains jeux auprès de leurs autres classes. La conférence avec la diététicienne a permis de sensibiliser les adultes aux enjeux de nutrition et certains d'entre eux ont souhaité prendre rendez-vous afin de recevoir un accompagnement personnalisé.

Ce forum a également permis de créer une dynamique territoriale où les acteurs se sont rencontrés et ont travaillé ensemble. Des nouvelles idées d'actions sur la thématique de la santé et de l'alimentation ont aussi émergé. Toutefois, elles n'ont pas pu se mettre en place faute de financements et par l'arrivée de la COVID-19.

Une évaluation de satisfaction à l'issue de la journée, a permis de montrer que le forum avait répondu aux attentes des personnes présentes et qu'elles souhaitaient participer à nouveau à ce type d'évènement.

ORIGINALITÉ

Travailler sur les enjeux de santé et de nutrition sous une forme participative de forum, est une action nouvelle et innovante sur le territoire de la Communauté de Communes Cœur de Beauce. Elle s'inscrit notamment dans la volonté du Ministère de l'Éducation Nationale de sensibiliser les enfants à l'alimentation et au goût tout au long de la scolarité. Elle pourrait également s'inscrire dans le Projet Alimentaire Territorial qui est en cours de co-construction sur le territoire.

PARTENARIAT(S)

De nombreux partenaires locaux ont été impliqués dans la réflexion, la communication ou encore l'animation du forum :

- La commune des Villages Vovéens,
- L'EPGV28 (Education Physique et de Gymnastique Volontaire),
- L'UFOLEP (Union Française des Œuvres Laïques d'Education Physique),
- La MDA (Maison Départementale de l'Autonomie)
- Les Familles Rurales,
- Les RAM (Relais d'Assistant(es) Maternel(les)),
- La Mission Locale
- L'Assurance Maladie
- La MSA (Mutualité Sociale Agricole)
- Diététiciennes
- Le jardin d'insertion professionnelle Soli-Bio
- Les Restos du Cœur
- Et bien d'autres encore...

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- La communication de l'évènement auprès des établissements scolaires et des habitants
- La participation des habitants au forum

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

S'appuyer sur les acteurs locaux pour communiquer davantage sur l'évènement

Améliorations futures possibles :

- Organiser le forum sur deux journées : une journée pour les établissements scolaires et une journée ouverte à tous
- Organiser le forum santé hors semaine pour toucher les actifs
- Organiser l'évènement en extérieur pour une plus grande visibilité
- Intégrer au forum des thématiques plus larges que l'alimentation pour toucher davantage d'habitants
- Intégrer de nouvelles activités au forum (marché de producteurs locaux, ...)

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

- Fédérer et impliquer les acteurs ressources autour du forum
- S'appuyer sur les expériences des partenaires pour mettre en œuvre le forum
- Trouver des financements pour assurer la pérennité du forum
- Une communication importante pour une participation active du public cible

Louis Légumes, un distributeur automatique de produits frais et de saison



En 2012, un distributeur automatique de produits frais et de saison voit le jour le long du boulevard Kellermann à Châteaudun. Louis Légumes, ouvert 7j/7 et 24h/24 permet aux consommateurs de s'approvisionner facilement en produits locaux et de qualité. Si ce type de projet se développe davantage en Eure-et-Loir, il fait partie des premiers à s'être mis en place.

AUTEUR(S)

LOUIS FRANÇOIS

Gérant

louislegumes28@yahoo.com

Fiche rédigée par **Maëlle GILLET**

PROGRAMME

Démarrage: juin 2012

Lieu de réalisation:
Châteaudun (28)

Budget: 45000

ORGANISME(S)

LOUIS LÉGUMES

Villemaury - 28200

35 Menainville

2 Salariés



COMITÉ DE LECTURE

📅 Date de lecture de la fiche

27/10/2021

Domaine

Agriculture

Alimentation

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Producteur

Type d'objectif

Sociaux Amélioration de l'accès à l'alimentation

Développement local Structuration/maintien de filières locales

📍 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Eure et Loir

Type de structure

Entreprises Entreprise

Bénéficiaires

Population rurale

Population urbaine

Type d'action

Distribution/commercialisation Vente en circuit-court

ORIGINE ET CONTEXTE

François LOUIS, installé sur une exploitation céréalière de 80 hectares à Villemaury, se diversifie avec une production de légumes de plein champ. Cela fait maintenant plus de 30 ans qu'il produit ainsi des cultures maraîchères. Au début, il cultivait uniquement des salades de 4ème gamme à destination de l'industrie.

Cependant, la rentabilité et la demande des consommateurs l'orientent davantage vers une commercialisation en circuit court et vers un développement de nouvelles variétés (tomates, melons, *etc.*). Il commence alors à vendre ses produits sur sa ferme et sur des marchés de proximité. Toutefois, sa clientèle étant de plus en plus importante, il souhaite développer de nouveaux projets. Suite à un voyage en Allemagne, il décide d'installer un distributeur automatique, ce qui lui permet de commercialiser ses productions en continu et en vente directe. Le distributeur Louis Légumes voit ainsi le jour en mai 2012, le long du boulevard Kellermann à Châteaudun.

OBJECTIFS

- Commercialiser des produits frais en circuit court
- Mettre en place un système qui fonctionne toute l'année, 7j/7 et 24h/24
- Répondre à la demande des consommateurs pour des produits locaux et de qualité
- Proposer quelque chose de nouveau sur le territoire

ACTIONS MISES EN OEUVRE

Pour mettre en place son projet de distributeur automatique, François LOUIS a été accompagné par la Chambre d'Agriculture et par des acteurs locaux (Pays Dunois, mairie de Châteaudun). Celui-ci fonctionne uniquement en espèces et est équipé d'un système de vidéo surveillance. Pour le rendre attractif et attirer la curiosité des habitants, il a été installé au sein d'un chalet en bois climatisé. Les casiers ne sont pas réfrigérés puisque à cette période, ce type d'installation n'existait pas encore. Le distributeur est toutefois équipé d'un logiciel qui permet d'assurer le suivi des casiers.

Dans le distributeur, les produits proposés proviennent directement de l'exploitation de François LOUIS. A l'exception des pommes et des poires, qui sont issues d'un producteur de la région orléanaise. En tout, ce sont 4 hectares de terres qui sont dédiés au maraîchage et qui participent à l'approvisionnement du distributeur. Les légumes sont cultivés en plein champ et en agriculture raisonnée. Si des productions sont en excédent, il travaille avec une conserverie à Orléans (ferme de la Racinerie) qui les transforme en velouté, en sauce ou encore en ratatouille. Cette action permet notamment de limiter le gaspillage alimentaire.

En plus du distributeur, François LOUIS commercialise ses produits sur d'autres circuits : à la ferme le vendredi et le samedi matin, sur des marchés, à la cuisine centrale de Châteaudun, à des grandes surfaces de proximité mais aussi auprès de la plateforme logistique de produits locaux « Sur le Champ ! ».

Pour faire connaître le distributeur aux habitants, François LOUIS communique sur sa page Facebook mais aussi pendant ses marchés. Cependant, c'est le bouche-à-oreille qui fonctionne le mieux.

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

Le distributeur automatique se compose de 35 casiers, avec des produits de saison. En tout, ce sont plus de 60 variétés de fruits et légumes qui sont cultivés : courgettes, carottes, salades, cornichons, tomates, fraises, persils, *etc.* Pour répondre à la demande des consommateurs, François LOUIS développe une offre diversifiée.

Depuis le lancement du distributeur, le nombre de clients a augmenté et plus particulièrement pendant la crise sanitaire de la COVID-19. Aujourd'hui, l'engouement des consommateurs envers le soutien des producteurs locaux a diminué mais une clientèle fidèle s'est constituée. L'été, le distributeur est réapprovisionné près de 2 fois par jour. L'hiver, la fréquentation étant moins importante et les légumes se conservant plus longtemps, le réapprovisionnement se fait 1 fois par jour. Ces moments sont aussi des temps d'échanges avec les consommateurs, qui font part de leurs besoins et attentes. Les retours sont positifs et les clients sont notamment contents du rapport qualité/prix.

ORIGINALITÉ

Le distributeur automatique Louis Légumes, ouvert 7j/7 et 24h/24, permet d'améliorer l'accessibilité des consommateurs à des produits frais et locaux. Si ce type de projet se développe davantage en Eure-et-Loir, il fait partie des premiers à s'être mis en place.

PARTENARIAT(S)

- La Chambre d'Agriculture et le Syndicat du Pays Dunois pour un accompagnement au montage du projet
- La mairie de Châteaudun pour l'obtention d'un accord de permis de construire
- Un producteur orléanais pour approvisionner le distributeur en pommes et en poires
- Une conserverie à Orléans pour transformer ses productions en velouté, en sauce ou encore en ratatouille

- La plateforme logistique de produits locaux « Sur le Champ ! » pour participer à son approvisionnement et développer de nouvelles débouchées en Eure-et-Loir
- La cuisine centrale de Châteaudun et des grandes surfaces de proximité pour commercialiser en circuit court

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- Difficulté pour obtenir l'autorisation du permis de construire puisque le projet était nouveau sur le territoire
- La gestion d'un distributeur automatique est assez prenante en termes de temps
- Le distributeur peut être soumis à des pannes, il faut donc être présent pour pouvoir régler ces problèmes

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

Une personne s'occupe du distributeur et de son approvisionnement

Améliorations futures possibles :

Développer le distributeur en proposant un système de drive ou encore de panier

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

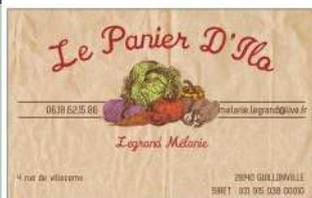
- Proposer une offre de qualité
- Être disponible pour assurer la gestion du distributeur automatique, notamment en cas de panne
- Mettre en place un système de vidéo surveillance

Le Panier d'Ilo, un service de livraison de produits locaux et de qualité

06.18.62.15.86

et de qualité

melanie.legrand@live.fr



En avril 2018, Mélanie LEGRAND monte son entreprise afin de répondre à une demande croissante des consommateurs pour une alimentation locale et de qualité. Avec Le Panier d'Ilo, elle propose aux habitants des communes avoisinantes de Guillonville des paniers de produits frais et de saison. Avec des prix attractifs et son service de livraison à domicile, elle permet d'améliorer l'accessibilité des consommateurs à une alimentation saine et de proximité dans un milieu rural.

AUTEUR(S)

LEGRAND MÉLANIE

Gérante

lepanierdilo@gmail.com

Fiche rédigée par **Maëlle GILLET**

PROGRAMME

Démarrage: avril 2018

Lieu de réalisation:

Communes avoisinantes de Guillonville (28)

ORGANISME(S)

LE PANIER D'ILO

Guillonville - 28140

4 Rue de Villecerne

1 Salariés



COMITÉ DE LECTURE

📅 Date de lecture de la fiche

27/10/2021

Domaine

Alimentation

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Distributeur

Type d'objectif

Sociaux Amélioration de l'accès à l'alimentation

Développement local Création de dynamiques économiques

📍 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Eure et Loir

Type de structure

Entreprises Entreprise

Bénéficiaires

Agriculteurs

Population rurale

Type d'action

Distribution/commercialisation Vente en circuit-court

ORIGINE ET CONTEXTE

Mélanie LEGRAND est salariée du Pavillon des producteurs à Orléans, un marché de demi-gros alimenté par des producteurs locaux et réservé aux professionnels de l'alimentation. Avec son travail, elle a ainsi l'opportunité de s'approvisionner en fruits et en légumes de proximité pour sa consommation personnelle. Ses proches étant

aussi intéressés par ces produits, elle commence à faire de la revente à prix coûtant. Cependant, son initiative prenant de plus en plus d'ampleur elle décide de monter son entreprise en tant qu'auto-entrepreneur. Le Panier d'Ilo voit ainsi le jour en avril 2018 pour proposer aux consommateurs des paniers et un service de livraison aux alentours des communes de Guillonville. Pour Mélanie LEGRAND, son entreprise s'inscrit également dans la continuité du Coccimarket tenu par sa mère pendant plus de 7 ans à Orgères-en-Beauce, où produits frais et locaux étaient privilégiés.

OBJECTIFS

- Répondre à la demande croissante des consommateurs pour une alimentation locale et de qualité
- Proposer des paniers de fruits et légumes en favorisant des produits locaux et de saison
- Assurer un service de livraison à domicile pour rendre accessible les paniers en milieu rural et garantir la fraîcheur des produits
- Répondre à des enjeux environnementaux en favorisant les circuits courts et en limitant le gaspillage alimentaire

ACTIONS MISES EN OEUVRE

Toutes les semaines, Mélanie LEGRAND propose sur commande un panier mixte de fruits et légumes pour 18€ et un panier de fruits pour 20€. La composition de ces derniers peut varier selon les saisons et les prix des produits. Pour ceux qui ne souhaitent pas de panier, ils ont la possibilité de passer une commande libre. Elle travaille essentiellement avec le Pavillon des producteurs mais aussi avec des grossistes pour proposer une offre alimentaire diversifiée.

Un service de livraison à domicile, dans un rayon de 20 à 30 km autour de Guillonville, est proposé aux consommateurs. Pour que celui-ci puisse être mis en place dans une commune, il faut un minimum de 3 ou 4 commandes. Un retrait sur place est également possible pour les personnes habitant à Guillonville.

Les clients du Panier d'Ilo peuvent passer leurs commandes sur sa page Facebook. Toutes les informations concernant la composition des paniers, les prix des produits ou encore les lieux et les horaires de livraison y sont présentées. Lorsqu'un produit est local, l'information est également renseignée. Pour les personnes qui souhaitent commander un panier, il est possible de modifier sa composition tout en restant dans le prix indiqué.

Pour se faire connaître, Mélanie LEGRAND a diffusé des flyers sur les communes avoisinantes de Guillonville et communique sur sa page Facebook. Cependant, c'est le bouche-à-oreille qui fonctionne le mieux. Aujourd'hui, elle mène de nombreuses actions pour fidéliser sa clientèle. Par exemple, elle propose des concours avec des paniers à gagner pour les fêtes de fin d'année.

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

Au lancement de son activité, Mélanie LEGRAND vendait entre 10 et 15 paniers dans la semaine. Avec la crise sanitaire de la Covid-19, le nombre de commandes n'a cessé d'augmenter. Pendant le 1er confinement, elle pouvait avoir jusqu'à 120 demandes. Cependant, étant la seule salariée du Panier d'Ilo, elle n'a pas pu gérer cet afflux et a dû limiter son nombre de clients. Aujourd'hui, elle réalise entre 50 et 60 commandes par semaine. Ses jours de livraison se sont également étendus du mardi au vendredi.

Les clients du Panier d'Ilo commandent principalement des paniers mixtes à 18€. Les paniers de fruits se vendent essentiellement l'été puisque la majorité possède des jardins potagers avec leurs légumes. De nombreuses commandes libres sont également demandées par les consommateurs, qui permettent d'avoir une plus grande diversité de produits et de répondre au plus proche de leurs besoins.

Avec son service de livraison à domicile, Mélanie LEGRAND a l'opportunité d'échanger avec ses clients. Ces derniers sont contents de la fraîcheur, de la qualité, du prix et de la diversité des produits. Ces moments d'échanges sont aussi des moments de partage de recettes et de conseils. Ses clients apprécient également son adaptabilité et son sens du commerce.

ORIGINALITÉ

Avec son activité, Mélanie LEGRAND crée une offre alimentaire de qualité et de proximité dans un milieu rural où peu de magasins proposent des produits frais et locaux. Avec des prix attractifs et un service de livraison à domicile, le Panier d'Ilo permet aussi d'améliorer l'accessibilité des consommateurs à une alimentation saine et de qualité.

PARTENARIAT(S)

Les partenaires du Panier d'Ilo sont des producteurs locaux de la région orléanaise et des grossistes, qui permettent un approvisionnement de proximité et diversifié.

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- Au départ, Mélanie LEGRAND souhaitait mettre en place un site internet mais cela représentait un coût financier et demandait un temps de gestion important
- Avec la crise sanitaire de la Covid-19 et l'augmentation du nombre de clients, il était difficile de gérer l'afflux des commandes
- L'espace de stockage et de préparation des commandes devient trop petit
- Avec sa double activité, Mélanie LEGRAND ne peut pas développer davantage son activité ou encore proposer une zone de livraison plus étendue

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

- A la place d'un site internet, une page Facebook dédiée au Panier d'Ilo a été créée
- Mélanie LEGRAND a limité son nombre de clients pour atteindre entre 50 et 60 commandes par semaine

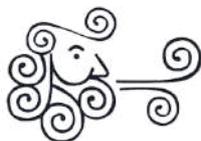
Améliorations futures possibles :

Mettre en place un distributeur automatique afin de toucher plus de personnes mais aussi de limiter le nombre de livraison

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

- Proposer une offre alimentaire de qualité pour répondre aux attentes des consommateurs
- Avoir une bonne organisation pour assurer un service de livraison à domicile
- Monter son entreprise en tant qu'auto-entrepreneur peut permettre de mener à bien une double activité et de garder une source de revenus sûre

Pasteole, de la production de blé dur à la transformation en pâtes artisanales



PASTEOLE
ARTISANAL ET LOCAL

Après s'être installé sur l'exploitation familiale à Gommerville, Sébastien LUCAS se lance dans un projet de diversification agricole. En 2019, il monte un atelier de transformation afin de produire des pâtes artisanales issues de son blé dur. Il propose aujourd'hui 15 références de pâtes sèches avec des formes et des goûts différents, qu'il commercialise en circuit court auprès des consommateurs et des professionnels.

AUTEUR(S)

LUCAS SÉBASTIEN
Gérant
pasteole@orange.fr
Fiche rédigée par **Maëlle GILLET**

PROGRAMME

Démarrage: Mai 2019
Lieu de réalisation:
Gommerville (28)

ORGANISME(S)

PASTEOLE
Gommerville - 28310
Orlu
1 Salariés



COMITÉ DE LECTURE

📅 Date de lecture de la fiche

27/10/2021

Domaine

Alimentation

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Producteur

Type d'objectif

Sociaux Amélioration de l'accès à l'alimentation

Développement local Structuration/maintien de filières locales

📍 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Eure et Loir

Type de structure

Entreprises Entreprise

Bénéficiaires

Agriculteurs

Population rurale

Population urbaine

Entreprise

Type d'action

Transformation Transformation produits de niche / terroir

ORIGINE ET CONTEXTE

Ancien salarié autoroutier, Sébastien LUCAS s'installe en 2003 sur l'exploitation familiale à Gommerville (Eure-et-Loir). Il reprend ainsi une ferme de 80 hectares, spécialisée dans la céréaliculture. Son envie de changement

et sa volonté de devenir agriculteur sont à l'origine de cette initiative. Pour pérenniser son activité, il souhaite s'agrandir mais la disponibilité et le prix des terres agricoles en Eure-et-Loir représentent une réelle difficulté. Il réussit toutefois à s'étendre de 55 ares supplémentaires. Cependant, cela ne permet pas de garantir un revenu suffisant pour l'exploitation. Il décide alors de se diversifier avec la mise en place d'un atelier transformation de blé dur en pâtes artisanales, qu'il commercialise en circuit court. Pasteole voit ainsi le jour en mai 2019.

OBJECTIFS

- Diversifier les activités de l'exploitation par la transformation de blé dur en pâtes artisanales
- Proposer aux consommateurs et aux professionnels de l'alimentation une offre diversifiée et de qualité
- Favoriser les circuits de proximité et la vente directe
- Sécuriser une partie du revenu de l'exploitation

ACTIONS MISES EN OEUVRE

Sur son exploitation, Sébastien LUCAS cultive différentes productions en agriculture raisonnée : du blé dur et du sarrasin pour la confection des pâtes, du colza pour la fabrication d'huile ou encore de l'orge de brasserie. Une partie de ses céréales est vendue à une coopérative et 10% est à destination de Pasteole. Il travaille avec une minoterie du département, qui les transforme en farine.

Il investit dans un atelier de transformation et réalise des pâtes sèches de qualité, composées de farine et d'eau. Ces dernières sont vendues au sein de la boutique, ouverte tous les vendredis de 16h à 19h et le premier samedi du mois de 9h30 à 12h. On y retrouve également des produits de producteurs locaux (bières, biscuits, *etc.*). Les consommateurs peuvent aussi acheter les pâtes sur différents marchés, essentiellement situés dans les Yvelines et en Essonne en raison de la proximité géographique de ces départements. De plus, Sébastien LUCAS commercialise ses produits auprès de professionnels : restaurateurs, traiteurs, boutiques spécialisées dans le vrac. En travaillant avec la plateforme logistique « Sur le Champ ! », il participe aussi à l'approvisionnement de certains magasins en Eure-et-Loir (Gamm Vert, *etc.*). Récemment, il a d'ailleurs investi dans un camion pour assurer les livraisons.

Pour répondre à la demande des consommateurs et des professionnels, Sébastien LUCAS propose des pâtes en vrac et en sachet. Il propose également un certain nombre de références avec des formes traditionnelles et originales. En s'associant avec d'autres producteurs locaux, il réalise aussi des paniers et des coffrets pour les fêtes de fin d'année. Il est autant sollicité par des particuliers que par des entreprises et des collectivités.

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

Depuis le lancement de l'entreprise, le nombre de clients ne cesse de se développer. Les plus éloignés, qui ont connu Pasteole sur des marchés, viennent de l'Essonne et des Yvelines. En moyenne, la boutique réalise à chaque ouverture un chiffre d'affaires compris entre 300€ et 350€. Au début de la crise sanitaire de la Covid-19, la fréquentation a fortement augmenté et ce dernier pouvait atteindre jusqu'à 1 000€ par vendredi. Aujourd'hui, l'engouement des consommateurs envers le soutien des producteurs locaux a diminué mais une clientèle fidèle s'est constituée. Par ailleurs, ce contexte sanitaire a permis à Sébastien LUCAS de toucher de nouveaux clients professionnels.

L'augmentation du nombre de ventes a également induit une augmentation de la production, passant de 2 à 3 tous les 15 jours. En 2020, Pasteole produit 17 tonnes de pâtes et devrait atteindre les 25 tonnes à la fin de l'année 2021. Pour répondre à la demande des consommateurs et diversifier l'offre, le nombre de références de produits à lui aussi augmenté. Au début, Sébastien LUCAS travaillait avec 8 variétés de pâtes nature. Aujourd'hui, c'est 15 variétés qui sont proposées avec des formes et des parfums différents : curry, encre de seiche, cèpes, sarrasin, *etc.*

En commercialisant en circuit court, Sébastien LUCAS a l'occasion d'échanger avec ses clients. Ces derniers apprécient notamment la qualité de l'offre et le contact direct avec le producteur. Ils sont aussi sensibles au conditionnement des produits en vrac.

ORIGINALITÉ

L'originalité de cette initiative repose avant tout sur une maîtrise globale de la fabrication de pâtes. Sébastien LUCAS produit ses céréales, les transforme en produit fini et les commercialise en circuit court. Si ce type de projet existe déjà dans le département, il se démarque en proposant des pâtes longues et en développant des formes originales (exemple de pâtes en forme de grains de riz).

PARTENARIAT(S)

- La Minoterie Guiard pour la transformation de ses productions en farine
- Des producteurs locaux pour proposer une offre diversifiée au sein de la boutique
- Des professionnels de l'alimentation (restaurateurs, traiteurs, boutiques spécialisées dans le vrac) pour commercialiser sous différents circuits
- La plateforme logistique de produits locaux « Sur le Champ ! » pour participer à son approvisionnement
- Les marques territoriales C du Centre et Terres d'Eure-et-Loir pour donner une plus grande visibilité à son activité

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- Une dépendance au marché mondial des céréales et à ses prix
- Difficulté pour trouver des aides financières pour lancer le projet
- Un manque de temps pour assurer la partie administrative et commerciale
- Une capacité de stockage qui devient insuffisante

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

- La création d'un atelier de transformation et une commercialisation en circuit court pour être moins dépendant du marché mondial
- Une aide financière familiale qui a permis le lancement du projet
- Sa conjointe se forme pour venir travailler à temps plein au sein de l'entreprise

Améliorations futures possibles :

- Construire un bâtiment dédié au stockage
- Créer de nouveaux emplois, notamment pour le conditionnement des pâtes
- Réaliser des portes ouvertes pour toucher davantage de clients
- Développer de nouveaux produits et acquérir de nouvelles machines

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

- Prévoir une trésorerie suffisante pour monter son projet
- Proposer une offre différenciée pour se démarquer
- Avoir le sens du commerce pour vendre en circuit court

Patati Patate'Là, un distributeur automatique de produits locaux



En 2020, un distributeur automatique de produits locaux voit le jour le long de la N154 à Fresnay-l'Évêque. Patati Patate'Là, ouvert 7j/7 et 24h/24 permet aux consommateurs de s'approvisionner facilement en produits frais et de qualité. Travaillant avec près de 25 producteurs locaux ou régionaux, l'offre proposée est diversifiée.

AUTEUR(S)

GODILLON MARINE

Directrice générale
marine.godillon@gmail.com

Fiche rédigée par **Maëlle GILLET**

PROGRAMME

Démarrage: Octobre 2020

Lieu de réalisation: Fresnay-l'Évêque (28)

Origine et spécificités du financement : Subvention du FEADER

ORGANISME(S)

PATATI PATATE'LÀ

Fresnay-l'Évêque - 28310
Espiers
1 Salariés



COMITÉ DE LECTURE

📅 Date de lecture de la fiche

27/10/2021

Domaine

Agriculture

Alimentation

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Producteur

Type d'objectif

Sociaux Amélioration de l'accès à l'alimentation

Développement local Synergie entre les acteurs du territoire

Développement local Structuration/maintien de filières locales

📍 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Eure et Loir

Type de structure

Entreprises Entreprise

Bénéficiaires

Agriculteurs

Population rurale

Population urbaine

Type d'action

Distribution/commercialisation Vente en circuit-court

ORIGINE ET CONTEXTE

Aymeric PEROT et Marine GODILLON, installés sur une exploitation céréalière de 140 hectares avec une production de légumes de plein champ, se lancent dans un projet de distributeur automatique. A travers ce projet, ils souhaitent commercialiser en vente directe leur production mais également sécuriser une partie du revenu de l'exploitation. A l'origine, le distributeur automatique avait pour vocation la commercialisation de pommes de terre. Cependant, le projet évolue rapidement vers un distributeur multi-produits avec de l'achat-revente afin d'assurer son attractivité. Ainsi, en octobre 2020 le distributeur Patati Pataté'Là voit le jour le long de la N154 à Fresnay-L'Évêque.

OBJECTIFS

- Commercialiser des produits frais et locaux en circuit court
- Mettre en place un système qui fonctionne toute l'année, 7j/7 et 24h/24
- Répondre à la demande des consommateurs
- Sécuriser une partie du revenu de l'exploitation

ACTIONS MISES EN OEUVRE

En octobre 2020, le distributeur automatique est installé le long de la N154. Cet emplacement a été réfléchi pour maximiser son attractivité et sa visibilité. Celui-ci fonctionne uniquement par carte bleue et est équipé d'un système de vidéo surveillance.

En mars 2021, un distributeur automatique de baguettes a été installé à côté de Patati Pataté'Là. Une boulangerie d'une commune avoisinante vient approvisionner la machine 2 fois par jour. Celle-ci se coupe à 4h du matin pour garantir aux consommateurs l'achat d'une baguette du jour et non de la veille. Cette installation a permis d'augmenter la fréquentation des clients, notamment sur la période du midi.

En juin 2021, Patati Pataté'Là s'agrandit afin de répondre à la demande croissante des consommateurs. Deux modules avec une partie réfrigérée sont ainsi ajoutés : un module de 28 casiers et un module de 15 casiers. Le premier module est essentiellement dédié aux produits laitiers et le second, aux produits conditionnés en grand volume. Ce dernier permettra également de proposer aux consommateurs des paniers et un système de retrait de commandes sous forme de drive. Cet agrandissement a permis au distributeur de passer de 94 à 137 casiers.

Depuis peu, Aymeric PEROT et Marine GODILLON ont mis en place un casier anti-gaspi pour limiter les pertes alimentaires. Ils constituent un panier, en général de légumes, avec un prix fixé à 5€. Lorsqu'un casier anti-gaspi est présent sur le distributeur, celui-ci part rapidement. De plus, ils ont récemment planté une jachère fleurie pour rendre le lieu encore plus attractif.

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

Aujourd'hui, le distributeur automatique se compose de 6 modules, dont 3 modules secs et 3 modules réfrigérés. En tout, on compte 137 casiers de tailles différentes et 42 références de produits. Patati Pataté'Là travaille avec près de 25 producteurs pour proposer aux consommateurs une offre diversifiée et de proximité. En général, ce sont ces derniers qui assurent la livraison de leurs produits.

Depuis le lancement du distributeur, le nombre de clients ne cesse d'augmenter. En moyenne, 25 clients passent dans la journée avec un montant moyen de 13€. Toutefois, ce nombre peut varier et être influencé par différents facteurs : conditions de circulation sur la N154, conditions météorologiques, *etc.* En semaine, le distributeur automatique est réapprovisionné près de 4 fois par jour. Le week-end, la fréquentation étant plus importante, le réapprovisionnement peut se faire jusqu'à 10 fois par jour. Ces moments sont aussi des temps d'échanges avec les consommateurs, qui font part de leurs besoins et attentes. Les retours sont positifs et une clientèle fidèle est en train de se constituer.

ORIGINALITÉ

Patati Pataté'Là, ouvert 7j/7 et 24h/24, permet d'améliorer l'accessibilité des consommateurs à des produits frais et locaux. Si ce type de projet se développe davantage en Eure-et-Loir, le distributeur se démarque par son offre diversifiée.

PARTENARIAT(S)

Les partenariats développés dans la mise en œuvre et le développement du distributeur automatique sont essentiellement des partenariats opérationnels :

- Travail avec de nombreux producteurs du département ou encore de la région afin de proposer des produits locaux,
- Approvisionnement de certains produits auprès de la plateforme logistique « Sur le champ ! »,
- Travail avec une boulangerie de proximité sur la partie du distributeur automatique de baguettes.

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- La gestion des stocks peut parfois être difficile en fonction de la fréquentation qui varie de jour en jour
- La gestion d'un distributeur automatique est assez prenante en termes de temps
- Le distributeur peut être soumis à des pannes, il faut donc être présent pour pouvoir régler ces problèmes
- Difficulté au niveau de la trésorerie car ce type d'installation coûte et les aides peuvent mettre du temps à arriver

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

Le distributeur automatique est doté d'un logiciel qui permet d'assurer le suivi des stocks et les commandes de produits sont basées sur des moyennes afin d'éviter au maximum les pertes

Améliorations futures possibles :

- A termes, le recrutement d'une personne supplémentaire est envisagé
- Mettre en route le système de drive avec un site internet dédié pour les commandes
- Proposer à des restaurants ambulants d'exercer leur activité au niveau du distributeur
- Mettre en place un système d'information pour que les consommateurs puissent localiser d'où viennent les produits

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

- L'emplacement du distributeur est un point essentiel pour pouvoir assurer son approvisionnement mais aussi sa visibilité auprès des consommateurs
- La mise en place d'un système de vidéo surveillance
- Prévoir une trésorerie suffisante pour monter le projet

Soli-Bio, un jardin d'insertion sociale et professionnelle par le maraîchage en agriculture biologique.



Soli-BIO

Soli-Bio est un jardin d'insertion qui produit et commercialise des légumes cultivés en agriculture biologique depuis 2010 aux Villages Vovéens. Implanté en milieu rural, Soli-Bio est un véritable tremplin vers l'emploi et fait partie du réseau Cocagne, regroupant des exploitations maraîchères biologiques à vocation d'insertion sociale et professionnelle.

AUTEUR(S)

GENOVA CLAIRE

Directrice

solibiovoves@orange.fr

Fiche rédigée par **Tiphaine Cabaret**

PROGRAMME

Démarrage: 2010

Lieu de réalisation: Village Vovéés / Lèves / Auneau

Budget: 500000

Origine et spécificités du financement : 70% de subventions

ORGANISME(S)

SOLI-BIO

Les Villages Vovéens - 28150

Rue Romaine

25 Salariés / 20 Bénévoles /

230 Adhérents



CHARTRES
MÉTROPOLE

COMITÉ DE LECTURE

 Date de lecture de la fiche

15/07/2021

Domaine

Agriculture

Education et formation

Emploi et insertion

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Producteur

Type d'objectif

Sociaux Aide et insertion (personnes handicapées/chômeurs...)

Développement local Maintien et/ou création direct(e) d'emplois

Développement local Synergie entre les acteurs du territoire

 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Eure et Loir

Type de structure

Association, collectif, ONG Association, collectif, ONG

Bénéficiaires

Population rurale

Population urbaine

Population précaire

Type d'action

Services d'accompagnement Formation, gestion, aide technique, juridique...

ORIGINE ET CONTEXTE

Les Jardins de Soli-bio prennent leur source dans un lien tissé avec une association créée en 2001 par Claire Genova pour trouver des saisonniers agricoles tout en intégrant une dimension sociale : Le Groupement d'Employeurs Sans Pierre à Mondeville Saint Jean. Celle-ci entendait alors répondre aux difficultés rencontrées par les agriculteurs de trouver des saisonniers et les personnes qui étaient prêtes à se déplacer n'avaient pas de moyens de transport. La mutualité sociale agricole s'est intéressée au sujet et avec l'aide d'autres partenaires les jardins Soli-Bio ont pu être créés. Ces derniers ont permis de former des personnes en maraîchage et plus globalement d'agir sur la précarité en milieu rural (peu voire pas de structure de ce type en milieu rural) en favorisant l'insertion professionnelle via la formation au maraîchage. Pour ce faire, Soli-Bio exploite 4 ha en production maraîchère biologique avec la présence de 25 salariés en insertion professionnelle. Les Jardins disposent par ailleurs d'un agrément officiel de l'Etat, pour embaucher des personnes qui sont éloignées de l'emploi et ont deux ans pour les aider à trouver une solution, soit un emploi soit une formation qualifiante.

OBJECTIFS

- Aider les personnes en situation de précarité à trouver un emploi ou une formation qualifiante
- Accompagner les familles vers une alimentation saine et durable par le biais du programme des paniers solidaires et d'ateliers comme « cuisine en famille ».
- Production de légumes biologiques et vente sous forme de panier aux adhérents consommateurs

ACTIONS MISES EN OEUVRE

- Production maraîchère et formation maraîchage avec les personnes en insertion professionnelle
- Vente de panier de légumes aux adhérents à différents points de retrait : Voves, Auneau, Mondonville-St-Jean, Lucé, Ablis, Le Coudray, Châteaudun, Chartres, Mainvilliers, Champhol, Illiers Combray, Lèves.
- Programme annuel des paniers solidaires depuis 2014-2015 avec le réseau de Cocagne: panier de légumes bio hebdomadaire pour les familles dans le besoin à prix réduit (4€ au lieu de 12€) et mise en place d'ateliers cuisine en famille pour aller plus loin dans la démarche et accompagner les familles vers une alimentation saine et durable
- Participation au marché de producteurs locaux à Auneau.
- Actions variées en fonction des besoins des familles : atelier cuisine en famille, cultiver votre balcon (des maraîchers travaillant dans les jardins vont au quartier de Bruxelles pour planter des tomates et des aromates sur les balcons des personnes intéressés), cueillette en famille dans les jardins des Villages Vovéens réalisés avec les centres sociaux . Ces activités sont à destination des familles bénéficiant des paniers solidaires pour les accompagner vers une alimentation saine et durable.

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

Six personnes sont présentes à mi-temps, une vingtaine de personnes sont en insertion (salariés en transition professionnelle) et il y en aura 10 de plus avec l'Eco-pôle à Lèves. Une vingtaine de bénévoles sont actifs pour la gestion du site et de la boutique notamment et plus de 230 personnes sont adhérentes à Soli-Bio. Les chiffres sont en augmentation.

Plus de 60% des salariés qui partent de Solibio (soit entre 20 et 30 par an) trouvent un emploi ou une formation qualifiante.

Avec l'Eco-Pôle de Lèves, 10 postes d'insertion seront créés.

Les bénéficiaires ont une moyenne d'âge de 37 ans et mettent en moyenne 1 an pour trouver un emploi. Une analyse du conseil départemental montre que sur les 3 années suivant le départ des personnes en insertion qui bénéficiaient du RSA, aucun n'était revenu comme bénéficiaire du RSA. Les personnes peuvent venir d'elles-mêmes au jardin Soli-bio puisque ce dernier peut faire des auto-prescriptions ou les bénéficiaires peuvent passer par un centre social.

Le Jardin Soli-Bio a le label bio, est intégré au sein du réseau Jardin de Cocagne et est également référencé C du Centre.

ORIGINALITÉ

L'originalité du projet tient à ses divers axes de développement :

- Axe de livraison jusqu'à Châteaudun avec potentiel de développement
- Axe de développement sur l'agglomération chartraine avec le projet d'Eco-Pôle à Lèves
- Axe de livraison vers Auneau, jusqu'à Ablis, avec la participation au marché à Auneau et vente de légumes au magasin de producteur à Auneau tous les 15 jours.

- Projet de l'Eco-Pôle à Lèves qui va permettre d'accueillir une dizaine de personnes en insertion, de produire des petits fruits bio, de les transformer et de les vendre grâce au magasin de producteurs bio. La présence d'une cuisine professionnelle et de locaux permet le déploiement d'ateliers avec les familles,
- Lien fort entre l'association du groupement d'employeurs sans pierre et Soli-Bio sur la valorisation de l'agriculture

PARTENARIAT(S)

Partenaires financiers : ADSEA, Etat, Conseil Départemental d'Eure et Loir, FSE, Conseil Régional, MSA, Pays de Beauce, Pays Dunois, commune de Lucé, programme réseau Cocagne, entreprise, fondation privée

Partenaires opérationnels : Ville de Lucé, commune d'Auneau (partenaire pour lancement du marché de producteur et accès au local à titre gratuit pour vendre légumes), ADSEA, les deux centres sociaux de Lucé, COATEL, Habitat Eurélien.

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

Les personnes intéressées pour venir au jardin n'avait pas de moyen de transport

Problèmes techniques (irrigation notamment)

Pas de locaux adaptés aux Villages Vovéens, ni pour les personnes, ni pour stocker leur production.

Les surplus de légumes en période estivale, lorsque les personnes partent en vacances et commandent moins de paniers de légumes alors que c'est la période où la production maraîchère est la plus importante.

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

Achat d'un véhicule (financé par un producteur de pommes de terre) et instauration de navettes entre les quartiers prioritaires de la ville de Lucé et le jardin Soli-Bio. Consolidation des installations techniques.

Travail avec les producteurs locaux pour le stockage de leur production (pommes de terre notamment) Les surplus de légumes étaient auparavant proposés à la cantine du collège de Bonneval et du collège de Châteaudun qui sont sur les circuits de distribution des paniers de légumes. Ils peuvent être également proposés aux partenaires qu'ils peuvent revendre, aux adhérents qui souhaitent acheter plus de légumes. Depuis 2020 la commune d'Auneau a permis l'ouverture d'une boutique de producteurs où Soli-bio vend ses légumes tous les quinze jours et participe au marché d'Auneau le samedi. Une petite partie des légumes part pour être transformée à St Cyr en Val (45) chez un maraîcher qui a un outil de transformation pour faire des soupes, gaspacho, confitures. Les produits transformés vont dans les paniers des adhérents.

Améliorations futures possibles :

Construire un bâtiment au jardin des Villages Vovéens puisqu'ils n'ont qu'un local en préfabriqué Algeco qui a plus de 10 ans et qui commence à s'abîmer.

Mettre en place le projet de l'Eco-pôle à Lèves (projet en étude) : création d'une antenne de jardin Solibio sur un espace de 7 hectares en partenariat avec l'ADSEA avec la mise en place de 3 ateliers : production de fruits rouges, transformation de ces fruits et de quelques légumes dans une cuisine déjà présente sur place qui servira pour l'insertion professionnelle et proposition d'atelier de cuisine en famille dans les locaux à côté de la cuisine.

Proposer des animations de façon régulière au jardin partagé des Béguines à Lucé qui a été lancé en 2018 et recruter un service civique pour assurer la permanence de présence sur le jardin.

Inscription à un programme pour pouvoir faire un suivi des bénéficiaires

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

- Travailler avec le réseau local de producteurs Développer des partenariats
- Donner aux bénéficiaires le moyen de venir jusqu'au Jardin Soli-Bio en mettant en place des navettes.

Terres d'Eure-et-Loir, une marque territoriale pour garantir la qualité et la proximité des produits



En 2002, avec le soutien du Conseil Départemental, la Chambre d'Agriculture d'Eure-et-Loir crée la marque « Terres d'Eure-et-Loir ». Cette dernière permet de garantir l'origine locale d'un produit et du savoir-faire nécessaire à sa production. Elle intègre toute une filière puisqu'elle est ouverte aux producteurs et artisans, aux magasins de produits du terroir, aux restaurateurs et aux traiteurs.

AUTEUR(S)

EON / BONNET MARIE / MATTHIEU

Animatrice de la marque Terres d'Eure-et-Loir / Président de l'association Terres d'Eure-et-Loir
m.eon@eure-et-loir.chambagri.fr

Fiche rédigée par **Maëlle GILLET**

PROGRAMME

Démarrage: 2002
Lieu de réalisation: Département d'Eure-et-Loir
Budget:
Origine et spécificités du financement : Soutien financier du Conseil Départemental pour la mise en œuvre de la marque

ORGANISME(S)

CHAMBRE D'AGRICULTURE D'EURE-ET-LOIR
Chartres - 28000
10 Rue Dieudonné Costes
2 Salariés / 127 Adherents



COMITÉ DE LECTURE

📅 Date de lecture de la fiche

27/10/2021

Domaine

Agriculture

Alimentation

Réseaux, coopérations

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Services d'accompagnement

Type d'objectif

Culturels Valorisation du patrimoine alimentaire

Développement local Structuration/maintien de filières locales

Développement local Synergie entre les acteurs du territoire

Pédagogiques Amélioration de l'accès à l'information

📍 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Eure et Loir

Type de structure

Établissement public Etablissement public

Bénéficiaires

Agriculteurs

Entreprise

Population rurale

Population urbaine

Professionnels

Type d'action

Services d'accompagnement Labellisation, traçabilité du produit, charte

ORIGINE ET CONTEXTE

La marque Terres d'Eure-et-Loir est créée en 2002 par la Chambre d'Agriculture, avec le soutien du Conseil Départemental. Ce dernier avait pour volonté de fédérer les producteurs du département et de ces différentes régions agricoles. Celles-ci sont d'ailleurs représentées au sein même du logo de la marque : Chartres, Beauce, Dunois, Drouais, Perche. L'Eure-et-Loir n'ayant pas de produits sous signe de qualité lié à l'origine (IGP, AOP, AOC), la marque permet de valoriser la richesse agricole du territoire. Elle est ouverte aux agriculteurs et artisans, aux magasins de produits du terroir, aux restaurateurs et aux traiteurs.

OBJECTIFS

Terres d'Eure-et-Loir a pour objectif de fédérer les acteurs du département mais aussi de structurer l'offre en produits locaux. La marque a également été mise en place pour répondre à une demande croissante des consommateurs concernant la provenance des produits. Ainsi, elle permet de garantir une production qualitative et de proximité.

A savoir que l'attribution de la marque Terres d'Eure-et-Loir est soumise au respect d'une charte commune, qui spécifie que le siège social de l'entreprise doit se situer en Eure-et-Loir et que la vente doit se faire en circuit court (vente directe ou avec un seul intermédiaire). Les produits et les activités sont régis par des annexes spécifiques : produits agricoles alimentaires, produits agricoles non alimentaires, produits artisanaux, magasins, restaurateurs, traiteurs, *etc.* Trois commissions d'agrément ont lieu chaque année, avec un comité composé de professionnels agricoles et de représentants des producteurs. Par exemple, sont évalués la qualité et l'aspect d'un produit pour que celui-ci puisse se voir attribuer la marque. Pour un magasin, il est nécessaire de commercialiser un minimum de 20 références de produits provenant de 7 producteurs Terres d'Eure-et-Loir différents. Tous les 7 ans, un audit de contrôle est réalisé par un organisme tiers auprès de chaque adhérent afin de vérifier le respect de cette charte.

ACTIONS MISES EN OEUVRE

En 2009, la Chambre d'Agriculture lance l'association Terres d'Eure-et-Loir dans le but de dynamiser la marque. Elle se compose d'un Conseil d'Administration (13 membres) et regroupe l'ensemble des adhérents Terres d'Eure-et-Loir. Elle se réunit près de 5 fois dans l'année pour échanger sur différents sujets et projets. Ses missions sont les suivantes :

- Favoriser le développement économique et les synergies entre les adhérents,
- Renforcer la notoriété de la marque,
- Promouvoir et valoriser les produits locaux ainsi que les adhérents,
- La mise en place d'actions de promotion et de communication autour de la marque.

Les membres de Terres d'Eure-et-Loir participent à de nombreuses manifestations :

- Des événements grand public : Salon International de l'Agriculture, Fête de l'Agriculture, Artisanales de Chartres, Salon Vins et Gastronomie, marchés hebdomadaires,
- Les marchés nocturnes « Je Croqu'Eurélien » organisés par Terres d'Eure-et-Loir (2 par an dont 1 sur Chartres),
- Le salon professionnel « Du Terroir dans l'assiette ! », organisé par les différentes Chambres Consulaires, où se rencontre producteurs et professionnels de l'alimentation (restauration collective et commerciale, magasins, *etc.*),
- Des événements organisés par les membres de l'association : portes ouvertes ou encore marchés fermiers.

De nombreuses actions de communication sont réalisées afin de promouvoir la marque : un site internet dédié, des newsletters, des guides Terres d'Eure-et-Loir recensant l'ensemble des adhérents, des campagnes de publicité, des jeux concours ou encore des publications sur les réseaux sociaux (Facebook et Instagram).

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

Depuis le lancement de la marque, le nombre d'adhérents ne cesse d'augmenter chaque année : 13 adhérents en 2002, 37 adhérents en 2004, 53 adhérents en 2019 et plus de 127 adhérents en 2021. Parmi ces derniers, on compte 97 producteurs et artisans, 38 magasins dont 11 boutiques à la ferme, 2 restaurateurs et 1 traiteur. De même, le nombre de produits référencés se multiplie pour atteindre aujourd'hui plus de 1 000 références déclinées sous différentes catégories (viandes, fruits/légumes/fleurs, fromages, épicerie, sucré, boissons et autres produits non alimentaires).

Au départ, Terres d'Eure-et-Loir était uniquement à destination des producteurs et de quelques artisans. Toutefois, la marque a commencé à s'ouvrir à d'autres acteurs : les magasins, les restaurateurs ou encore les

traiteurs. Cela permet notamment d'intégrer à Terres d'Eure-et-Loir toute la filière agricole et alimentaire.

En 2018, Terres d'Eure-et-Loir avait lancé une étude de notoriété de la marque leur permettant de se rendre compte que celle-ci était avant tout connue dans l'agglomération chartraine. De plus, l'association va à la rencontre de ses adhérents afin d'obtenir des retours d'expérience. Pour certains, la communication via la marque a eu un réel impact sur leur activité.

ORIGINALITÉ

Terres d'Eure-et-Loir est une marque territoriale qui permet de garantir l'origine locale d'un produit et des matières premières qui le constitue mais aussi, du savoir-faire nécessaire à sa production. Ainsi, les consommateurs peuvent facilement identifier les produits provenant du département et leurs conditions de production. Si cela n'est pas inscrit dans la charte de la marque, Terres d'Eure-et-Loir est sensible au respect de l'environnement. Par ailleurs, la marque a permis de donner une réelle identité aux producteurs du département. Cette dernière se différencie des autres marques, par sa volonté d'intégrer toute une filière.

PARTENARIAT(S)

Les partenariats développés dans le cadre du développement de Terres d'Eure-et-Loir sont avant tout d'ordre financier ou encore opérationnel, notamment pour des actions de communication :

- Région Centre-Val de Loire,
- Conseil départemental d'Eure-et-Loir,
- Chambres Consulaires,
- Bienvenue à la ferme Eure-et-Loir,
- Sur le Champ !,
- C du Centre,
- Radio Grand Ciel
- Radio Intensité
- Offices de tourisme du département,

Etc.

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- Difficultés à faire rentrer de nouveaux restaurateurs ou traiteurs au sein de la marque
 - Les marchés « Je Croqu'Eurélien » pourraient être amenés à se multiplier davantage mais cela ne se fait pas par manque de temps des animateurs mais également des producteurs, qui sont déjà très sollicités
- Frein financier pour mener de nouveaux projets, les revenus de Terres d'Eure-et-Loir sont assez limités (adhésions, subventions, *etc.*)

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

- Pour toucher davantage de restaurateurs et traiteurs, Terres d'Eure-et-Loir va à leur rencontre
- Il pourrait être intéressant d'avoir un animateur supplémentaire pour développer plus d'actions et de projets

Améliorations futures possibles :

- Augmenter le nombre de restaurateurs et traiteurs au sein de la marque afin de renforcer sa notoriété auprès des consommateurs, notamment des touristes.
- Faire connaître davantage la marque en dehors de l'agglomération chartraine
- Mettre en place des actions pour renforcer le côté fédérateur de la marque

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

- Ne pas avoir une adhésion trop élevée pour que cela ne devienne pas un frein
- L'implication des membres Terres d'Eure-et-Loir est importante pour assurer son développement
- Trouver un certain équilibre afin d'éviter que les produits et les acteurs du territoire soient en concurrence

CITÉ SCOLAIRE Un approvisionnement local et de qualité pour la cité scolaire Emile Zola à Châteaudun



A Châteaudun, la cité scolaire Emile Zola s'engage depuis 2015 vers un approvisionnement local et durable pour sa restauration et ses 900 repas quotidiens. En plus de l'amélioration de la provenance et de la qualité des produits, les collégiens et les lycéens font également l'objet de nombreuses actions de sensibilisation autour des enjeux de la nutrition ou encore du gaspillage alimentaire.

AUTEUR(S)

**AUBRY / TRECUL KARINE
/ SÉBASTIEN**

Cheffe de cuisine / Adjoint
Gestionnaire

karine.aubry@centrevallde Loire.fr

Fiche rédigée par **Maëlle
GILLET**

PROGRAMME

Démarrage: 2015

Lieu de réalisation:
Châteaudun (28)

ORGANISME(S)

**CITÉ SCOLAIRE ÉMILE
ZOLA**

Châteaudun - 28200

26 Rue de Civry

7 Salariés



COMITÉ DE LECTURE

 Date de lecture de la fiche

04/11/2021

 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Eure et Loir

Domaine

Alimentation

Education et formation

Type de structure

Établissement public Etablissement public

Envergure du programme

Locale

Bénéficiaires

Adolescents

Elèves, étudiants

Type d'acteur

Acteurs de la consommation

Type d'action

Consommation Restauration collective responsable

Type d'objectif

Sociaux Amélioration de la santé par une alimentation saine

Développement local Création de dynamiques économiques

Pédagogiques Sensibilisation des consommateurs

Pédagogiques Communication auprès des enfants

ORIGINE ET CONTEXTE

La cité scolaire Emile Zola de Châteaudun, composée d'un collège et d'un lycée, s'engage dès 2015 vers un approvisionnement local et durable pour sa restauration scolaire. Cette démarche a notamment été impulsée avec l'arrivée de la responsable de cuisine Karine AUBRY, déjà sensible à ce sujet. Elle vise à fournir des repas sains et de qualité, préparés au sein de la cuisine, pour les élèves et le personnel. Elle s'inscrit également dans la volonté politique du Département et de la Région en faveur des circuits de proximité. Cet engagement permet aussi de répondre à la loi EGAlim qui impose à la restauration collective d'introduire 50%, en valeur d'achat, de produits durables ou sous signes d'origine et de qualité.

OBJECTIFS

- Fournir des repas sains et de qualité auprès des élèves et du personnel
- Participer à la relocalisation de l'alimentation et à la préservation de l'environnement en favorisant un approvisionnement local
- Répondre à la loi EGAlim avec 50% de produits durables dont 20% de produits bio
- Sensibiliser les élèves à une alimentation saine, locale et de qualité

ACTIONS MISES EN OEUVRE

La cité scolaire Emile Zola repose sur un fonctionnement en régie directe. Elle assure ainsi l'intégralité du service de restauration, de l'achat des denrées alimentaires à la confection des repas. Comme tout organisme public, elle est soumise aux principes de la commande publique. Elle fait également partie d'un groupement d'achat. Pour tendre vers un approvisionnement local et durable, la cité scolaire a travaillé avec la Chambre d'Agriculture afin d'allotir son marché en fonction de l'offre disponible dans le département. Ce dernier se compose d'une cinquantaine de lots avec des critères bien définis, en fonction de la zone géographique ou encore des labels souhaités. Ces allotissements permettent notamment de faciliter l'accès à des fournisseurs de proximité. L'établissement assure la prise des commandes et réceptionne des livraisons tous les jours. Il travaille donc avec de nombreux fournisseurs : des producteurs locaux, des grossistes, Agrilocal28, la plateforme logistique « Sur le Champ ! », Biofinesse, des grossistes, *etc.*

Dotée d'une cuisine, la cité scolaire Emile Zola produit tous ses repas sur place. Les collégiens et lycéens bénéficient d'un service de self, ouvert de 11h à 13h30. Un large choix d'entrées, de plats, de laitages et de desserts leur est proposé. Les menus sont réalisés au mois par Karine AUBRY, qui applique les règles nutritionnelles du GEMRCN (Groupement d'Etude des Marchés en Restauration Collective et de Nutrition). L'objectif est de proposer des repas variés et équilibrés aux élèves.

La cité scolaire Emile Zola mène aussi des actions de lutte contre le gaspillage alimentaire et de sensibilisation des élèves à une alimentation saine, locale et de qualité. Un système de tri sélectif est disponible à la cantine et une pesée des sacs poubelles est réalisée chaque semaine. Mise à l'arrêt depuis la crise sanitaire de la COVID-19, cette action permettait notamment d'adapter les achats des denrées alimentaires et de limiter par la suite les pertes. Lorsque des produits arrivent à la date limite de consommation, l'établissement travaille avec des associations de lutte contre la précarité alimentaire (Secours Populaire et Pain Contre La Faim). Pour sensibiliser les élèves aux enjeux de la nutrition, des animations pédagogiques sont réalisées avec les enseignants autour de l'équilibre alimentaire. Pour faire découvrir de nouveaux goûts et produits, des menus à thèmes sont régulièrement confectionnés. De plus, certains fournisseurs peuvent également proposer des animations : un repas 100% local avec la semaine locale d'Agrilocal, des dégustations avec la plateforme Biofinesse, *etc.*

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

Au sein de la cuisine, ce sont entre 850 et 900 couverts qui sont produits tous les midis. Des petits-déjeuners, des goûters et des dîners sont également préparés chaque jour pour les 70 internes de la cité scolaire Emile Zola. Le fonctionnement de la cuisine est assuré par une équipe de 7 personnes. Elle se compose d'un responsable, de deux cuisiniers, de deux aides cuisiniers, d'un magasinier et d'un plongeur.

Par rapport aux objectifs de la loi EGALIM, la cité scolaire atteint 30% de produits "durables ou sous signes d'origine et de qualité" dont 17% de bio et 9% de produits locaux (volume d'achats). Depuis 2015, ce chiffre a augmenté et l'objectif est d'atteindre au minimum les 50% imposés. Le prix de revient d'un repas, avec le coût des matières premières, est d'environ 2€.

ORIGINALITÉ

En travaillant sur son marché public, la cité scolaire Emile Zola a la possibilité de s'approvisionner en produits locaux et labellisés. Elle propose ainsi aux collégiens et aux lycéens des repas sains, variés et de qualité. Elle

mène également de nombreuses actions pour sensibiliser les élèves aux enjeux de la nutrition ou encore du gaspillage alimentaire.

PARTENARIAT(S)

- La Chambre d'Agriculture pour définir l'allotissement du marché en fonction de l'offre locale
- De nombreux fournisseurs :
 - Des producteurs locaux
 - La plateforme Agrilocal28, qui met en relation la restauration collective avec des fournisseurs du département
 - La plateforme logistique « Sur le Champ ! »
 - Biofinesse
 - Des grossistes
 - *etc.*
- Des associations de lutte contre la précarité alimentaire pour éviter le gaspillage lorsque des produits arrivent à date limite de consommation

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- L'Eure-et-Loir étant relativement pauvre en élevage, il est difficile de trouver de la viande locale et à des prix abordables
- Manque de temps pour effectuer un sourcing de l'offre locale
- Des équipements qui deviennent parfois vieillissants

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

- Travailler avec différents fournisseurs pour proposer des repas variés et de qualité aux élèves
- Aide de la Région qui permet de changer les équipements vieillissants

Améliorations futures possibles :

Augmenter la part d'achat de produits durables, labellisés et locaux

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essai :

- Être pourvu d'équipements qui permettent notamment de travailler avec des produits bruts
- Travailler avec du personnel qualifié et impliqué

La cuisine centrale de Châteaudun, des repas locaux et de qualité pour la restauration scolaire



En 2001, la ville de Châteaudun crée une cuisine centrale permettant de travailler des produits locaux et labellisés pour confectionner des repas à destination de ses établissements scolaires et des bénéficiaires du service de portage à domicile. Depuis 2019, les menus des cantines scolaires sont composés de 75% de produits locaux et labellisés, ce chiffre atteignant les 30% concernant le portage à domicile.

AUTEUR(S)

PERINEAU PHILIPPE

Responsable de la cuisine centrale

philippe.perineau@mairie-chateaudun.fr

Fiche rédigée par **Maëlle GILLET**

PROGRAMME

Démarrage: Janvier 2001

Lieu de réalisation:
Châteaudun (28)

ORGANISME(S)

VILLE DE CHÂTEAUDUN

Châteaudun - 28200
2 Place du 18 Octobre
16 Salariés



COMITÉ DE LECTURE

📅 Date de lecture de la fiche

05/11/2021

Domaine

Alimentation

Education et formation

Envergure du programme

Locale

Outil d'intervention

Outil opérationnel Mise à disposition (création, gestion, entretien, développement) d'infrastructures/outils/équipements (marché, bâtiment, ressources électroniques, etc.)

Type d'action

Consommation Restauration collective responsable

Champ d'action

Agir sur la commande publique en matière de restauration

📍 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Eure et Loir

Type de structure

Collectivité territoriale, État Collectivité territoriale, Etat

Bénéficiaires

Elèves, étudiants

Agriculteurs

Personnes en situation de handicap

Seniors

Type d'acteur

Acteurs de la consommation

Type d'objectif

Sociaux Amélioration de la santé par une alimentation saine

Pédagogiques Communication auprès des enfants

Développement local Maintien et/ou création direct(e) d'emplois

ORIGINE ET CONTEXTE

La commune de Châteaudun, située dans le département de l'Eure-et-Loir, engage dans les années 2000 une réflexion autour d'un projet de cuisine centrale. Ce dernier répond à la nécessité de fournir des repas auprès de la restauration collective et plus particulièrement, auprès des établissements scolaires et des centres de loisirs dont la commune a l'autorité de gestion. La cuisine centrale de Châteaudun voit ainsi le jour en janvier 2001, au sein d'un bâtiment réhabilité (ancien site de restauration d'une usine). Pour assurer la gestion de cet équipement, Philippe PERINEAU est recruté en octobre 2001. Il est aujourd'hui Directeur de la restauration au sein de la ville et la cuisine centrale représente une grande partie de son activité.

OBJECTIFS

- Fournir des repas aux restaurants scolaires et aux centres de loisirs qui sont gérés par la commune
- Participer à la relocalisation de l'alimentation et à la préservation de l'environnement en favorisant un approvisionnement local et de qualité
- Travailler avec des produits locaux et labellisés dans les menus des cantines scolaires
- Sensibiliser les enfants aux enjeux d'une alimentation saine, locale et de qualité

ACTIONS MISES EN OEUVRE

La cuisine centrale de Châteaudun confectionne des repas à destination des établissements scolaires de la ville, notamment des écoles maternelles et élémentaires. Ces derniers sont également distribués auprès des personnes qui sollicitent le service de portage de repas à domicile, assuré par la Communauté de Communes du Grand Châteaudun. Celui-ci est soumis à des conditions d'accès : être âgé de plus de 60 ans ou être en situation de handicap, être domicilié sur le territoire et commander au minimum 3 repas par semaine. La cuisine centrale a aussi en charge une partie de l'événementiel de la ville avec par exemple, le repas des séniors. Dans une moindre mesure, elle contribue à la fourniture de quelques plats auprès de la résidence Léo Lagrange, un établissement médico-social à Châteaudun qui produit 90% de ses repas sur place.

La livraison auprès des différents convives est assurée par la cuisine centrale. Elle s'effectue d'une part en liaison chaude pour les établissements scolaires et d'autre part, en liaison froide pour le portage des repas à domicile. Pour la liaison chaude, la cuisine centrale est équipée d'un camion avec des containers permettant de conserver les produits à température (chaud et froid). Ce processus impose un espace de production suffisant, des équipements adaptés et une durée de transport qui n'excède pas 1h. Cependant, il permet d'assurer la qualité des repas servis. Pour la liaison froide, la cuisine centrale est équipée de 3 véhicules frigorifiques qui maintiennent les produits entre 0 et 3°C. Ce type de liaison nécessite un espace de stockage suffisant.

La cuisine centrale propose des repas de qualité et 75% des menus sont composés de produits locaux et labellisés (Bio, Label Rouge, AOP, marque Bleu-Blanc-Cœur, etc.). Ces derniers sont élaborés chaque mois par Philippe PERINEAU, qui s'adapte aux besoins et attentes des convives. Ils sont également soumis à une diététicienne pour répondre à des enjeux de santé. Pour la fourniture de denrées alimentaires, la cuisine centrale est soumise à un marché public qui est décomposé en 21 lots distincts. Un fournisseur ne pouvant répondre qu'à un seul lot, elle travaille donc avec 21 fournisseurs différents : une dizaine de producteurs locaux, des grossistes de proximité, la plateforme bio TERNAO, la plateforme Biofinesse, etc. Dans le cadre de la manipulation de denrées d'origine animale, la cuisine centrale est dotée d'un agrément sanitaire communautaire. Cela impose également de travailler avec des fournisseurs pourvus de cet agrément.

La cuisine centrale mène aussi des actions de lutte contre le gaspillage alimentaire et de sensibilisation des enfants à une alimentation saine, locale et de qualité. Avec les établissements scolaires, un système de fiche a été mis en place précisant la quantité des restes et l'appréciation des repas. Travaillant avec des légumes de 1ère gamme, la cuisine centrale s'est rapprochée des parcs et jardins de la commune pour mettre les épiluchures dans un composteur. Pour sensibiliser les enfants, des animations sont mises en place au sein des écoles (atelier pour découvrir de nouveaux légumes, intervention de la diététicienne, visite de la cuisine centrale, ...).

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

La mise en place de la cuisine centrale a notamment permis de créer de l'emploi sur le territoire. Aujourd'hui, c'est une équipe de 16 personnes (dont une personne à mi-temps) qui œuvre au fonctionnement de cet équipement. Elle se compose du directeur, d'un responsable de production, de plusieurs cuisiniers et aides cuisiniers, d'une personne chargée de l'administratif et de trois personnes dont un mi-temps pour assurer les livraisons.

Au sein de la cuisine centrale, ce sont 750 couverts par jour qui sont produits : 600 sont à destination de la restauration scolaire et 150 pour le service de portage de repas. Elle livre ainsi 9 restaurants satellites et 150 convives à domicile. Les confinements liés à la crise sanitaire de la COVID-19 ont fortement impacté l'activité de la cuisine centrale, notamment avec la fermeture des établissements scolaires. Cependant, sur cette période, le nombre de convives pour le portage des repas à domicile a augmenté.

Depuis 2019, les menus des cantines scolaires sont composés de 75% de produits locaux et labellisés. Pour le portage de repas à domicile, ce chiffre atteint les 30% au vu de la diversité des produits nécessaires aux régimes alimentaires des personnes qui sollicitent ce service. Le prix de revient d'un repas, avec le coût des matières premières, est de 2,05€. Le travail avec des produits locaux et labellisés a aussi induit des changements de pratiques au sein de la cuisine : nouvelle organisation de travail, adaptation des recettes, etc.

ORIGINALITÉ

La cuisine centrale de Châteaudun permet de fournir des repas de qualité auprès des établissements scolaires et des particuliers, qui bénéficient du service de portage de repas à domicile. Depuis 2019, elle a atteint son objectif des 75% de produits locaux et labellisés dans les menus des cantines scolaires. S'il a été défini bien avant, cet objectif permet également de répondre à la loi EGalim.

PARTENARIAT(S)

La cuisine centrale fournit des repas auprès de différentes structures :

- Les établissements scolaires et les centres de loisirs gérés par la ville de Châteaudun
- La Communauté de Communes du Grand Châteaudun et son service de portage de repas à domicile
- La résidence Léo Lagrange de Châteaudun

La cuisine centrale s'approvisionne auprès de 21 fournisseurs différents dont :

- 10 producteurs locaux
- Des grossistes de proximité
- La plateforme bio TERNAO
- La plateforme Biofinesse
- Etc.

Pour la conception des menus, la cuisine centrale travaille également avec une diététicienne.

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- Trouver des producteurs locaux qui puissent assurer la livraison et le volume souhaité
- L'Eure-et-Loir étant relativement pauvre en élevage, il est difficile de trouver de la viande bovine locale
- L'agriculture biologique étant peu représentée dans le département, il est difficile d'avoir une offre variée de produits bio
- Un espace de production et des équipements qui limitent le nombre de repas préparés et livrés (capacité maximum d'environ 900 convives)

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

Travailler avec des grossistes de proximité et différentes plateformes d'approvisionnement pour proposer des repas variés et de qualité

Améliorations futures possibles :

Pour augmenter la capacité de production de la cuisine centrale, des changements seront à prévoir : stockage, équipements, espace de production, etc.

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

- Concevoir une cuisine centrale adaptée aux besoins de ses utilisateurs
- Être pourvu d'équipements qui répondent aux normes sanitaires et à l'activité souhaitée
- Avoir un approvisionnement fiable et de qualité
- Travailler avec du personnel qualifié et impliqué

Pour aller plus loin: les autres productions de RESOLIS en région Centre-Val de Loire.



Un "catalogue d'initiatives" par territoire



Le livrable de synthèse



7 "catalogues thématiques"



Cliquer sur les images pour afficher les publications



Retrouvez l'ensemble des livrables sur :
<https://www.resolis.org/publications>



Découvrez les autres initiatives de la région sur :
L'observatoire RESOLIS : <https://www.resolis.org/observatoire>
Le site PAT CVL : <https://www.pat-cvl.fr/carte-des-acteurs-et-des-initiatives/>

Contacts :

Ariel MARTINEZ - alimentation@resolis.org

Maëlle GILLET - pat.beaucedunois@gmail.com

