

SCOP « LE LIEN GOURMAND »:

(Entreprise Adaptée)

Comité régional Agenda 21

07 novembre 2014

Sarl SCOP LE LIEN GOURMAND au capital de 21100 €
SIRET n° 530 436 716 000 19 - APE : 4638 B



Genèse de l'entreprise

- >Réflexion sur le Pays de Brocéliande d'un « Système d'Alimentation Locale »
- >Projet de commerce de proximité sur Saint Thurial porté par la Communauté de Communes de Brocéliande et s'inscrivant dans une initiative d'épicerie
- >Projet de création d'une entreprise adaptée dont une des activités sera une plateforme de distribution de produits locaux et régionaux

Contexte et éco enjeux

Le Lien Gourmand fait la part belle aux produits locaux issus de l'agriculture raisonnée ou biologique.

L'entreprise se veut créatrice d'activités nouvelles et génératrice d'emploi tant sur le champ du handicap que chez les producteurs locaux.

>Innovation sociale:

- * créer des emplois pour des personnes qui en sont éloignées
- * défendre des produits sains de proximité
- * assurer un débouché stable aux producteurs
- * permettre de développer et créer de l'emploi chez les producteurs (voire une rémunération pour certains)
- * la mixité des activités permet une mixité du handicap
- * SCOP= salariés associés majoritaires (*l'associé=l voix*)

>Eco Activité :

- * mutualisation des livraisons
- * moins de CO2
- * proximité de produits respectant les saisons
- * circuit court: 1 seul intermédiaire pour l'ensemble de la filière alimentaire
- * privilégier des produits issus de l'agriculture durable et/ou biologique ou bleu, blanc, cœur, commerce équitable
- * pas de suremballage



Le Lien Gourmand

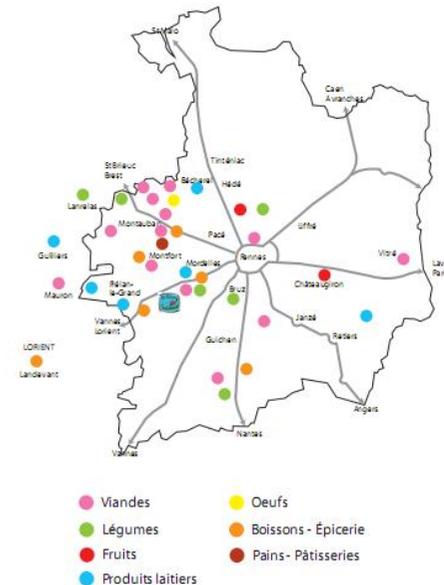
- Entreprise créée en février 2011
- 7 salariés dont 4 personnes handicapées

L'offre de produits ou de service

Elle se décompose comme suit :

-plateforme de distribution de produits locaux favorisant les circuits courts entre les producteurs et le consommateur final : restauration scolaire (*municipal, collège, lycée*), restauration collective, groupement d'achat.

-activité traiteur : organisation de buffets, repas, cocktail, room service à destination des entreprises, collectivités avec une carte diversifiée et évolutive.



Le marché

PLATEFORME

Restauration
collective

Entreprises

Particuliers

CONCURRENTS

Les
grossistes

Produits locaux labellisés (bleu, blanc, cœur, bio), provenant de l'agriculture raisonnée

TRAITEUR

Collectivités

Entreprises

Particuliers

CONCURRENTS

Tous les
traiteurs

*accueil café,
cocktail déjeunatoire/dinatoire,
buffet chaud/froid,
repas,
plateaux repas chaud/froid*

Stratégie de développement

>Stratégie industrielle:

- * optimisation des déplacements
- * adaptabilité des jours et des horaires de livraison
- * stock zéro
- * importance de la connaissance de la date de consommation des produits pour organiser et optimiser les approvisionnements
- * modèle duplicable
- * des prix fixes à l'année

>Stratégie partenariale:

* des institutions qui ont cru en nous lors du montage du projet et qui croit toujours en nous en nous accompagnant sur le développement de l'entreprise:

=ESAT du Pommeret: soutien sur le montage, sourcing pour le recrutement

=Chambre d'Agriculture: accompagnement au référencement des producteurs et appui au développement

=CG35: subvention sur l'emploi d'un poste d'encadrement dans le cadre de l'ESS

=Région: subvention sur investissement

=DIRECCTE: agrément de l'entreprise adaptée et son suivi

=Communauté de Communes de Brocéliande et Pays de Brocéliande

* nos producteurs et nos collectivités (*ambassadeurs*)

*URSCOP

Stratégie de développement

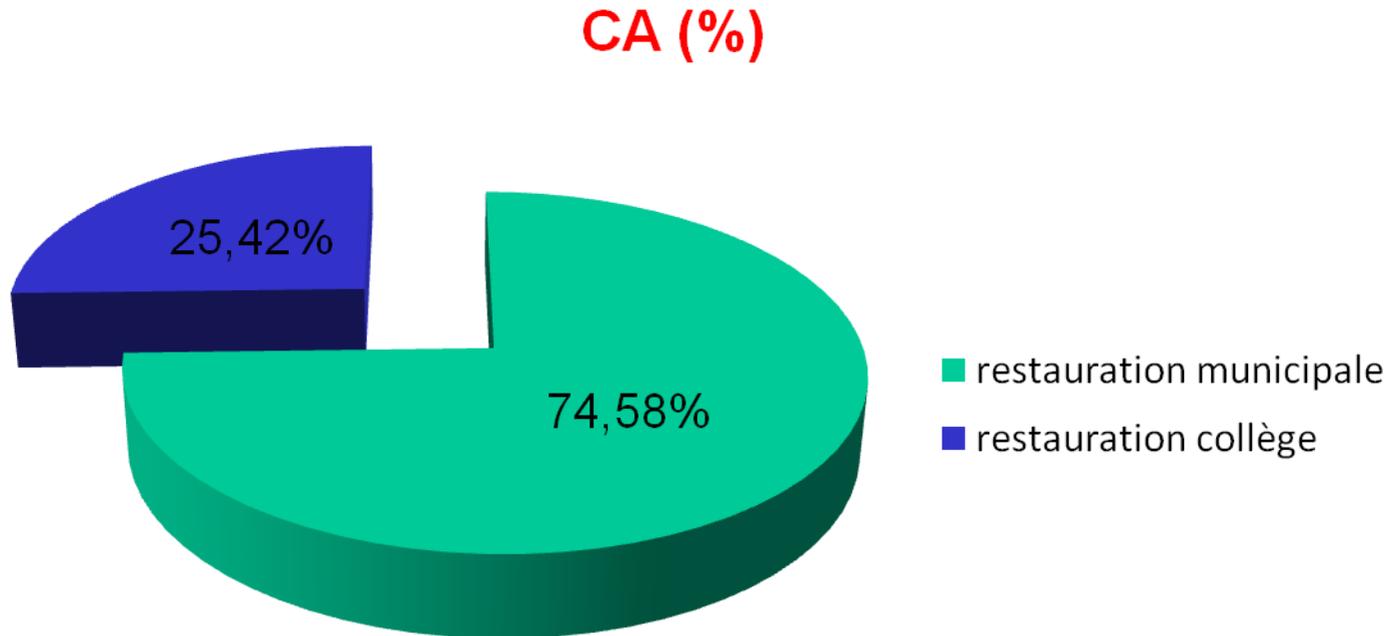
>Stratégie R & D

- *réponse aux recommandations du Grenelle de l'environnement (*20% de produits bio et/ou locaux*)
- *veille sur les marchés publics
- *intervention auprès de personnes en charge de la rédaction des marchés publics pour l'approvisionnement en denrées alimentaires (*article 53, 10, 15...*)
- *démarchage individuel auprès des gestionnaires pour leur présenter les produits + rencontres collectives
- *rencontre de gestionnaires afin de comprendre le calcul du coût denrée (force de proposition)
- *une volonté des producteurs de valoriser leurs produits et d'accroître leurs débouchés, donc un travail avec eux sur un volume de vente seuil pour diminuer le prix de vente

>Stratégie marketing et commerciale

- *nombreuses parutions dans la presse depuis le montage du projet jusqu'à la création (*page spéciale dans Ouest France « Spécial Avenir », Nous Vous Ille, Terra Libra....*).
- *nombreuses sollicitations pour des interventions auprès des collectivités ou d'entreprises pour présenter Le Lien Gourmand (*fonctionnement, activité, le handicap....*)
- *mailing auprès des entreprises et des collectivités

Répartition CA sur restauration collective





Fonctionnement

- Envoi du catalogue des produits tous les mois par mail
- Relance téléphonique tous les mois
- Prise de commande par téléphone (produits, volume, jour de livraison, heure...)
- Adaptabilité du jour et de l'heure de livraison
- Livraison gratuite pour toute commande > 150 €
- Animation possible réalisée avec des producteurs sur les établissements scolaires

Les difficultés

- Des prix plus attractifs pour les collectivités avec les grossistes mais ne tenant compte pas d'un approvisionnement local
- Un coût denrée très faible au sein des restaurants scolaires
- Une rédaction des marchés publics ne permettant pas de répondre sur les lots (*allotissement pas en adéquation avec l'offre des producteurs: exemple du gruyère râpé, lardons....*)
- Des préjugés sur les volumes des producteurs (*pour certaines collectivités un producteur ne peut pas approvisionner des restaurants scolaires*)

Nos atouts

- Des collectivités qui ne souhaitent pas avoir plusieurs interlocuteurs en produits locaux donc renvoient le fournisseur auprès du Lien Gourmand
- Des producteurs sollicités par des collectivités mais qui renvoient les collectivités auprès du Lien Gourmand
- Une adaptabilité des jours et des horaires de livraison (pas de tournée d'organiser)
- Des prix fixes à l'année, sauf sur le maraichage car fonctionnement sur de la saisonnalité
- Des volumes pour répondre à la demande des collectivités
- Une déduction des unités bénéficiaires (*obligation d'emploi de 6% de personnes handicapées pour toutes collectivités ayant plus de 20 agents*) pour les collectivités par rapport au montant d'achat de leur commande annuelle passée avec Le Lien Gourmand, du fait d'être une Entreprise Adaptée.
- Mise en avant de modèles agricoles locaux porteurs de savoir-faire (label Bleu, Blanc, Cœur, Label bio, commerce équitable)