



Etude de faisabilité technico-économique pour la mise en place d'un marché d'intérêt local en Picardie maritime

Rapport de phase 2 et 3

Version du 15/06/18

Maître d'ouvrage : Syndicat Mixte Baie de Somme 3 Vallées



Avec la participation financière de :



Sommaire

1.	Introduction.....	4
2.	Dimensionnement du marché.....	5
2.1	Rappel des résultats de l'étude de marché (phase 1).....	5
2.2	Analyse des commandes enregistrées sur SPL.....	6
2.3	Dimensionnement	7
3.	Les fonctions du projet.....	8
3.1	Fonction commerciale	8
3.2	Fonction logistique	9
3.2.1	Rappel de l'existant	9
3.2.2	Principe du « cross docking »	10
3.2.3	Vente physique.....	11
4.	Les alternatives et les scénarios	12
4.1	Alternatives logistiques	12
4.2	Les scénarios logistiques.....	12
4.2.1	Scénario 1 : une logistique par et pour les producteurs	13
4.2.2	Scénario 2 : l'avantage de flux diversifiés existants	13
4.2.3	Scénario 3 : un nouvel outil territorial	13
4.3	Synthèse des scénarios.....	21
5.	Conclusion et perspectives.....	22

Tableau 1 : estimations du marché potentiel des produits locaux	5
Tableau 2: statistiques des commandes passées sur SPL (année 2016)	6
Tableau 3: estimation des parts de marchés actuelles des produits locaux.....	7
Tableau 4: abaque de chiffre d'affaire selon le tonnage et le tarif de transport.....	14
Tableau 5 : simulation du Résultat Opérationnel sans aucune aide particulière	16
Tableau 6: simulation du Résultat Opérationnel avec mise à disposition entrepôt + camion(s) et personnel de l'ESS	17
Tableau 7: simulation de volume d'activité pour SPL correspondant à un volume transporté de 400t.....	18
Tableau 8: avantages/inconvénients des options de mise en œuvre du scénario n°3.....	20
Figure 1 : répartition des produits par fréquence de commandes sur SPL.....	6
Figure 2: répartition des commandes sur SPL en valeur (€).....	6
Figure 3 : prix moyens observés au kg par catégorie de produits	6
Figure 4 : Saisonnalité des commandes actuelles sur SPL	7
Figure 5: la logistique actuelle assurée par les producteurs	9
Figure 6: principe du cross-docking	10
Figure 7: les alternatives logistiques	12
Figure 8: scénarios logistiques.....	12
Figure 9: options de mise en œuvre du scénario de plateforme (3).....	19

1. INTRODUCTION

La première phase de l'étude s'était attachée à dresser un état des lieux de l'offre et de la demande du territoire en produits locaux et une analyse des contraintes et opportunités en matière de collecte, stockage et distribution des produits alimentaires.

Ainsi la plateforme en ligne de commercialisation de produits locaux « Somme Produits Locaux » (SPL) s'était avérée être un outil déjà bien établi et utilisé par de nombreux gestionnaires de la restauration collective et des restaurateurs. Mais elle présente deux freins vis-à-vis des objectifs du projet de BS3V :

- les utilisateurs actuels sont concentrés autour d'Amiens et les volumes de transactions sur le territoire de BS3V sont encore modestes (100k€) ;
- la logistique de livraison est assurée par les producteurs, ce qui limite le volume de transactions aux « couples » producteurs/restaurants collectifs géographiquement proches.

L'état des lieux avait également mis en évidence quelques opérateurs majeurs sur le territoire d'étude :

- Un opérateur logistique spécialisé dans le transport local (SF Trans) avec une flotte de camions 3,5t qui sillonne les routes du territoire pour le compte de producteurs et de restaurateurs, mis en relation par SPL ou non ;
- Des grossistes spécialisés en fruits et légumes (Abbeville Primeurs, La Potagère) et viandes (Sauvage viandes) déjà bien implantés auprès de la restauration collective du territoire ;

La consultation des acteurs du territoire avait conclu sur la nécessité de développer un service logistique pour faciliter le développement de produits locaux dans tous les circuits de commercialisation, le principe de « cross docking » en livraison A pour B étant manifestement la solution la plus adaptée.

Ce rapport des phases 2 et 3 présente les résultats des travaux conduits autour des alternatives technico-économiques et les scénarios de mise en œuvre.

L'étude de l'impact des scénarios sur les émissions de gaz à effet de serre (GES) fait l'objet d'un rapport distinct élaboré par ETD mais les conclusions sont reprises dans le tableau de synthèse en fin de ce rapport.

2. DIMENSIONNEMENT DU MARCHE

2.1 Rappel des résultats de l'étude de marché (phase 1)

Les tableaux suivants présentent les volumes potentiels estimés à partir des enquêtes conduites en phase 1. Sur la base du volume global de ventes estimées et de sa répartition selon les catégories de produits (composition du panier moyen), un tonnage est calculé pour chacune à partir du prix moyen au kg.

Répartition des achats RHD (valeur)		Marché estimé: 1259000€	€/kg	t
Viande	30%	377 700,00 €	7,6	50
FeL	20%	251 800,00 €	1,2	210
BOF	17%	214 030,00 €	2,5	86
Epicerie	13%	163 670,00 €	4,0	41
Pain	6%	75 540,00 €	1,0	76

Source: enquete RC

462

Répartition des ventes Détaillants		Marché estimé: 1,5M€	€/kg	t
Viande	22%	330000	8,0	41
FeL	15%	225000	1,5	150
BOF	12%	180000	2,5	72
Epicerie	10%	150000	4,0	38
Pain	10%	150000	1,0	150

Source: INSEE

451

TOTAL

Viande				91
FeL				360
BOF				158
Epicerie				78
Pain				226

Volume total (t)

912

Tableau 1 : estimations du marché potentiel des produits locaux

Le volume total estimé serait d'environ 900t tous produits confondus sur les circuits de commerce de détail et RHD.

2.2 Analyse des commandes enregistrées sur SPL

Les graphiques suivants présentent l'analyse des commandes qui transitent par le site SPL sur le territoire de BS3V (entre les producteurs et leurs clients) en 2016, soit environ 80t pour un total d'environ 100k€.

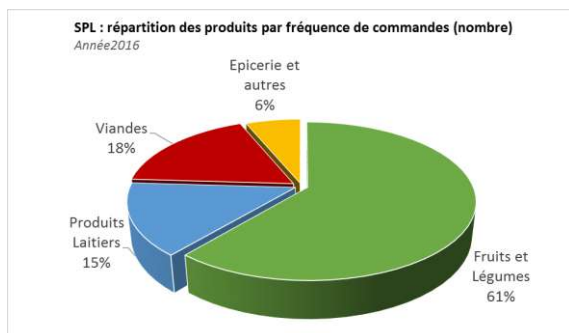


Figure 1 : répartition des produits par fréquence de commandes sur SPL

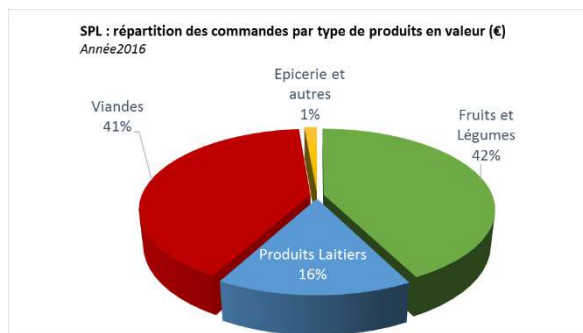


Figure 2 : répartition des commandes sur SPL en valeur (€)

Le tableau ci-dessous détaille les éléments disponibles :

	NB commandes	% nb	Somme €	% valeur	€/commande	Volumes kg
Fruits et Légumes	496	61%	44 117	42%	88,9	61 592
Produits Laitiers	120	15%	16 088	15%	134,1	14 538
Viandes	144	18%	42 209	41%	293,1	7 571
Epicerie et autres	51	6%	1 450	1%	28,4	371
Total	811	100%	103 863	100%		84 072

Tableau 2: statistiques des commandes passées sur SPL (année 2016)

L'analyse de la répartition des commandes passées sur SPL fait ressortir le poids majoritaire des F&L en nombre, bien sûr rattrapés par les produits carnés en valeur, ce qui s'explique par les écarts de valeur au kg (ci-dessous).

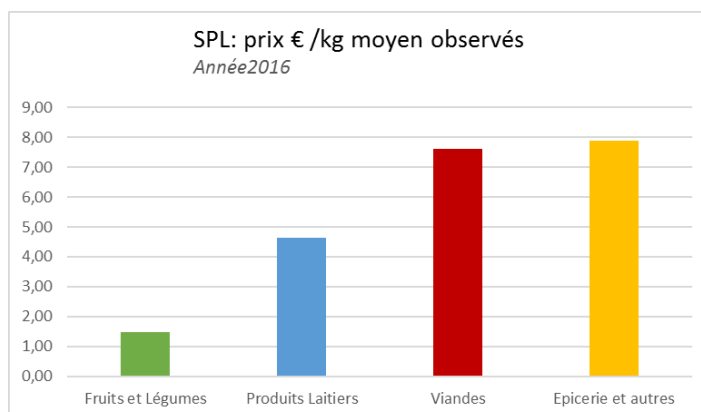


Figure 3 : prix moyens observés au kg par catégorie de produits

L'importance des F&L en nombre de commandes (et donc en espace dans le camion) alors que la catégorie pèse peu en valeur est une contrainte pour la rentabilité des tournées de livraison.

Enfin, la clientèle scolaire présente une forte saisonnalité des commandes qui suit les périodes de congés (figure ci-après). La pérennité d'une activité de livraison organisée de type plateforme nécessiterait de lisser l'activité avec d'autres débouchés plus réguliers (ex: secteur santé) ou contracyclique (ex: restaurateurs).

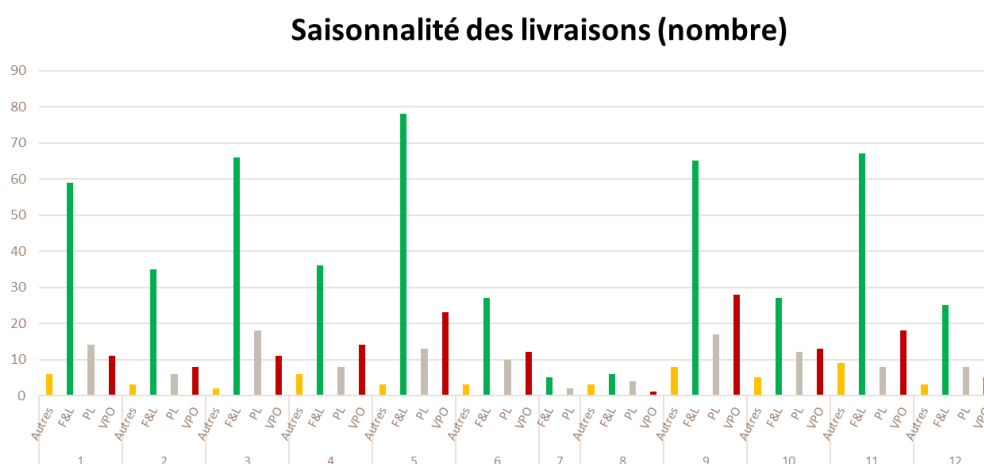


Figure 4 : Saisonnalité des commandes actuelles sur SPL

2.3 Dimensionnement

Nous avons estimé les parts du marché actuel des opérateurs en présence identifiés en phase 1 à partir des données recueillies :

Part de marché estimée	%	t
Grossistes locaux	57%	253
"Auto livraison" producteurs	16%	73
SF Trans	27%	120
Total		446

Tableau 3: estimation des parts de marchés actuelles des produits locaux

- Grossistes locaux : nous avons estimé les tonnages des principaux grossistes en F&L (Abbeville Primeur, La Potagère, ...) et viande (Sauvage).

- D'après les données de SPL, le volume des transactions actuelles dont la livraison est assurée par les producteurs est d'environ 84t¹, dont une partie est transportée par SF Trans (notamment la viande); ces volumes ne prennent pas en compte les transactions directes entre producteurs et commerces de détail qui ne passent pas par SPL ;
- D'après les informations recueillies auprès de SF Trans, nous estimons le volume de produits locaux transportés entre 100t et 200t ; avec 120t au tarif de moyen de transport utilisé cela représenterait environ 10% de son chiffre d'affaires ce qui nous semble une estimation correcte.

Remarque : Abbeville Primeurs par exemple est un grossiste qui applique une marge brute de négoce sur les produits. En tant que négociant il est propriétaire des produits et gère un stock. SF Trans est un prestataire de transport qui facture au poids et au nombre de points livrés. Il arrive qu'un grossiste intervienne également en prestation de transport.

Le volume actuel de produits locaux faisant l'objet de transactions serait donc d'environ 445t, ce qui laisserait un potentiel équivalent pour conquérir le marché théorique en produits locaux estimé en phase 1 (900t) sur la base des intentions d'achat cumulées des différents circuits : il s'agit des volumes qui seraient développés grâce à un nouveau service logistique.

3. LES FONCTIONS DU PROJET

3.1 Fonction commerciale

La solution la plus naturelle et partagée par l'ensemble des acteurs est de s'appuyer sur la plateforme Somme Produits Locaux (SPL). Les évolutions suivantes sont nécessaires :

- ✓ Faire évoluer le modèle de référencement et de plate-forme biface aujourd'hui limité à des « grappes de producteurs » constituant un catalogue dédié à un client donné géographiquement proche et qu'elles livrent ; ce qui implique un service logistique²;
- ✓ Recherche de producteurs pour développer l'offre du territoire de BS3V sur SPL ;
- ✓ Segmenter l'outil de prise de commande internet par une entrée territoriale ;

Par ailleurs, une dynamique de mise en relation des producteurs avec leurs clients professionnels est nécessaire, elle devrait reposer sur :

- ✓ Un **démarchage commercial** dynamique,
- ✓ **Une communication sur l'offre** des producteurs du territoire à destination des acheteurs professionnels, telle que :

¹ La fiabilité de ces données de volumes n'est pas parfaite et il s'agit d'une estimation.

² Cf. ci-dessous

- Une **newsletter professionnelle** spécifique (destinés à leurs clients professionnels),
- Une **campagne de communication** multi-supports
- ✓ Un **salon professionnel** réunissant producteurs et acheteurs (1 fois an) ;
- ✓ Un programme de **visites de professionnels sur les exploitations** agricoles adhérentes au dispositif ;
- ✓ Un **accompagnement des gestionnaires à la rédaction des Marchés Publics** pour ne pas pénaliser les produits locaux.

3.2 Fonction logistique

3.2.1 Rappel de l'existant

A l'heure actuelle les livraisons des commandes passées par SPL sont soit livrées en direct par les producteurs eux-mêmes, soit par quelques producteurs qui jouent le rôle de transporteurs pour le compte des autres. Ce système favorise la relation client mais limite les distances et donc le périmètre de la clientèle.

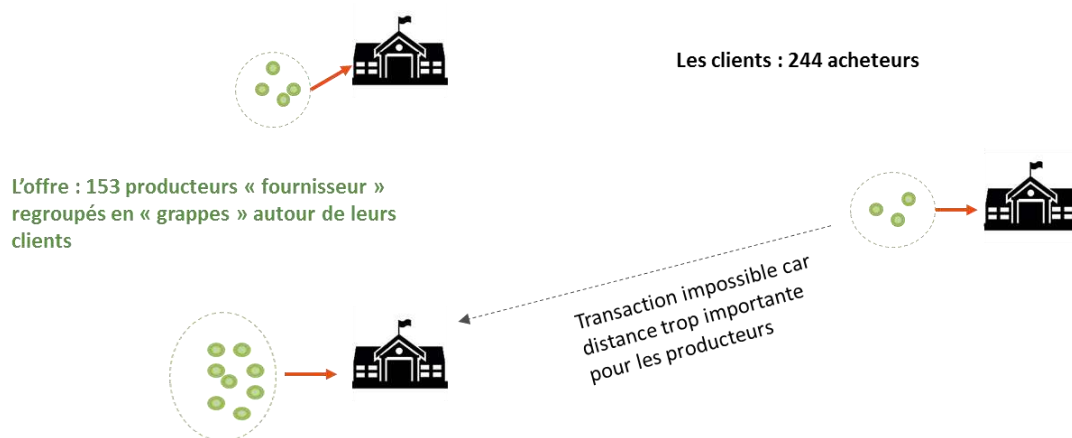


Figure 5: la logistique actuelle assurée par les producteurs

Point sur la législation

Le transport des produits d'un producteur par un autre se fait actuellement dans un cadre juridique flou. Si la collaboration entre producteurs est autorisée, le transport de marchandises pour compte d'autrui n'est pas explicitement autorisé sans licence spécifique. C'est d'ailleurs ce flou qui est exploité par exemple par « La charrette »³, une jeune start-up mettant en relations les producteurs pour partager des trajets de transport sur le modèle de Blablacar.

³ <http://lacharrette.org/> « Trouvez les producteurs avec qui vous pourriez mutualiser vos livraisons »

3.2.2 Principe du « cross docking »

Le principe de « cross docking » a émergé des ateliers et du benchmark pour développer les volumes au-delà de ce que les producteurs souhaitent livrer eux-mêmes. Il consiste en le groupage des produits et la préparation des commandes livrées sous 48h sur une plateforme de taille réduite et ne nécessitant pas d'investissements importants car les produits ne sont pas stockés. L'exemple de plateforme de producteurs « Echanges Paysans 05 » est présenté en annexe n°1.

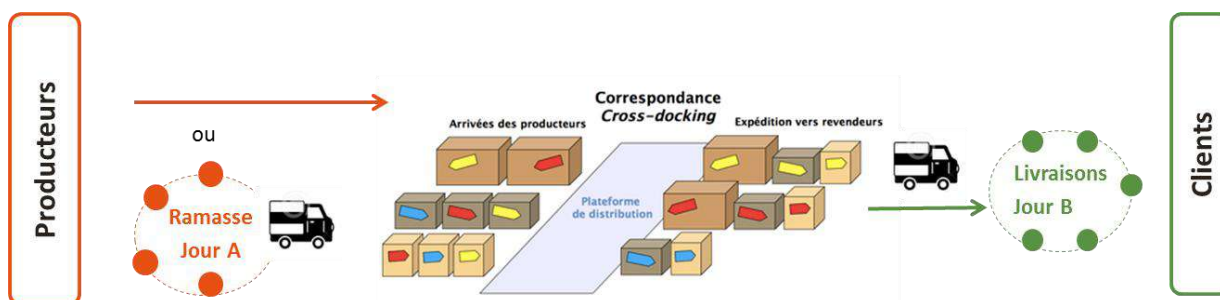


Figure 6: principe du cross-docking

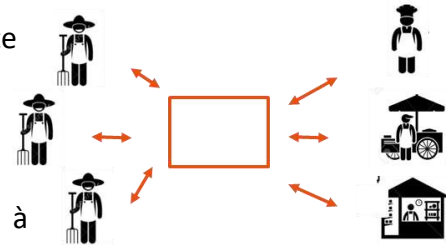
- ✓ Pas de « stockage » à proprement parler car les produits ne restent que quelques heures, la nuit tout au plus;
- ✓ Pas d'opération « d'agrégation » c'est-à-dire de contrôle de la marchandise, les colis arrivent déjà conditionnés, emballés et étiquetés pour leur destination finale puisqu'il n'y a pas de transfert de propriété (contrairement à un grossiste qui achète et revend);
- ✓ Dans sa plus simple expression le transfert de marchandises se fait directement entre camions « cul à cul », caisse frigo branchée sur le secteur pour fonctionner la nuit.

Remarques : il s'agit du mode de fonctionnement actuel de SF TRANS, le transporteur actif sur le territoire auprès de certains producteurs et restaurateurs, dont l'entrepôt est à Amiens.

3.2.3 Vente physique

A la conjonction des deux fonctions commerciale et logistique, une **expérimentation de « vente à l'entrepôt »** mérite d'être tentée.

En effet si le principe d'un « carreau » de vente journalier n'a pas été retenu par les opérateurs, ceux-ci ont exprimé le besoin de se rencontrer physiquement et de voir les produits de temps en temps. Une vente à l'entrepôt est donc intéressante à mettre en place, sans investissement. Ce type de vente doit se tenir :



- A proximité d'un axe de circulation importante, de type sortie d'autoroute,
- A proximité des commerces de détail,
- Tôt le matin,

4. LES ALTERNATIVES ET LES SCENARIOS

4.1 Alternatives logistiques

Cinq alternatives découlent des travaux précédents :

- a) Livraison en direct par des producteurs à leurs clients,
- b) Livraison mutualisée entre des producteurs dont l'un deux assure le transport
- c) Ramasse et livraison sous-traitée à un prestataire de transport sélectionné par AO
- d) Ramasse et livraison assurée par des moyens en propre (camion + chauffeur)
- e) Vente au carreau (1 ou 2x/mois)

Figure 7: les alternatives logistiques

Les deux premières correspondent à l'existant, qu'il sera difficile de faire évoluer. Pour permettre aux producteurs de faire des choix rationnels entre les alternatives, la mise à disposition d'une « calculette » de simulation du coût complet du transport serait nécessaire.

4.2 Les scénarios logistiques

La combinaison des alternatives nous permet de définir trois scénarios distincts :

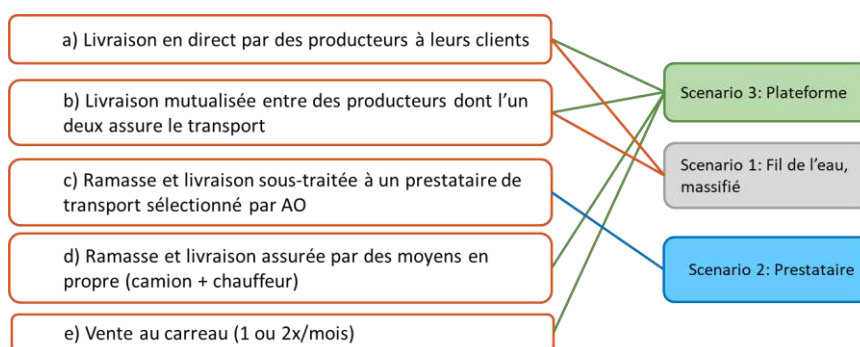


Figure 8: scénarios logistiques

Les trois scénarios sont développés dans les paragraphes suivants.

4.2.1 Scénario 1 : une logistique par et pour les producteurs

Dans ce scénario les producteurs optimisent leur logistique de ramasse et livraison entre eux au moyen d'outils informatiques : il s'agit d'accompagner le système existant (cf. paragraphe 3.2.1) de livraison par les producteurs par un appui organisationnel pour :

- Coordonner les dates de commandes et de livraison ;
- Inciter et faciliter la mutualisation de la ramasse/livraison (ex : outil de partage de transport interne ou utilisation de sites comme « La charrette »)

4.2.2 Scénario 2 : Recours à un prestataire, l'avantage de flux diversifiés existants

Dans ce scénario il s'agit de faire appel à un prestataire de transport au travers d'un Appel A Projet dont le cahier des charges encadre les éléments clés : localisation de la plateforme logistique sur le territoire de BS3V, contractualisation entre un collectif de producteurs et le prestataire, etc. ; cette solution nécessiterait sans doute que les livraisons assurées en direct par les producteurs cessent et que les volumes basculent sur le prestataire ;

Un opérateur de transport existant peut rapidement trouver l'équilibre économique et proposer un tarif avantageux car son « fond de camion » étant déjà assuré par d'autres commandes (ex : livraison sur le territoire, pour le compte d'un opérateur national, qui ne souhaite pas faire circuler des gros porteurs sur le territoire) il n'aurait pas à passer par la période de montée en charge.

Afin de favoriser l'économie sociale et solidaire, il est possible d'introduire des clauses sociales relatives à l'insertion sociale et professionnelle.

4.2.3 Scénario 3 : un nouvel outil territorial

La collectivité vient en appui à un projet de nouvelle activité logistique en accompagnant l'investissement, de préférence après une première phase d'expérimentation reposant sur de la location. Cette nouvelle activité pourrait plus facilement coexister avec des livraisons assurées en direct par les producteurs qui le souhaitent.

Les simulations du tableau 4 présentent le **chiffre d'affaires de transport** théorique réalisé en croisant les **tonnages transportés** par la gamme de **tarifs** potentielle. Ex: 200t transportées et facturées à 0,6€/kg = 120 000€.

t	Tarif prestation €/kg			
	0,5	0,6	0,7	0,8
100	50 000	60 000	70 000	80 000
150	75 000	90 000	105 000	120 000
200	100 000	120 000	140 000	160 000
250	125 000	150 000	175 000	200 000
300	150 000	180 000	210 000	240 000
350	175 000	210 000	245 000	280 000
400	200 000	240 000	280 000	320 000
450	225 000	270 000	315 000	360 000
500	250 000	300 000	350 000	400 000

Tableau 4: abaque de chiffre d'affaire selon le tonnage et le tarif de transport

Remarque : il s'agit d'une simulation approximative car en réalité le tarif varie selon le poids du colis et le nombre de points de livraison.

Les **charges de fonctionnement** varient avec l'augmentation graduelle des tonnages transportés (qui impactent les m² d'entrepôt nécessaires, le nombre de camions donc de chauffeurs, etc.)⁴. Ainsi par exemple, pour un volume de 300t transportées le coût de fonctionnement est alors estimé à 0,56€/kg⁵.

Les tableaux ci-après présentent les **simulations du Résultat Opérationnel** (hors éléments financiers et exceptionnels) sur 10 ans, avec une augmentation des tonnages transportés.

Deux cas sont étudiés :

- Cas 1 : Projet privé ne bénéficiant d'aucune aide financière publique et d'un personnel rémunéré dans le cadre du régime général ;
- Cas 2 : Projet mené dans le cadre de l'Economie Sociale et Solidaire, dont les hypothèses sont les suivantes :

- Mise à disposition du premier camion et d'un local équipé par la collectivité, pendant 5 ans le temps de la montée en puissance du projet, puis location. La collectivité peut soit acheter un camion neuf (lui permettant de bénéficier de subventions, telles que TEPCV 40% par exemple), soit un camion d'occasion. Afin de répondre aux besoins de camions supplémentaires, l'hypothèse d'achats d'occasion est retenue.

- Personnel : un encadrant dans le cadre du régime général et des employés en insertion. Nous retenons l'hypothèse d'une entreprise adaptée bénéficiant d'une aide de

⁴ Les hypothèses de travail sont présentées en annexe n°2.

⁵ Ce qui est cohérent avec le tarif de SF Trans de 17,41 HT par position livrée pour la tranche 20-40kg, soit entre 0,43€/kg et 0,87€/kg.

10 237€ par employé en insertion. En effet, le type de Structure d'Insertion par l'Activité Economique (SIAE) qui semble le plus adapté est l'"entreprise d'insertion". Même si le modèle "atelier d'insertion" est susceptible de bénéficier des aides de l'Etat les plus importantes, il n'est pas viable économiquement, car les recettes de l'activité économique ne doivent pas excéder 30% des charges de la structure. Les autres types de SIAA (AI, ETTI et RQ) sont moins viables économiquement que l'entreprise d'insertion, car moins aidées financièrement. Par ailleurs, les modalités financières pour les employés en Structures de travail protégé (ESAT, entreprise adaptée) sont à étudier au cas par cas⁶.

⁶ Source : <http://www.iris.asso.fr/index.php/iae/differents-types-de-siae>

CAS 1 : projet privé sans aucune aide

Années	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
tonnages	100	150	250	300	350	400	450	450	450	450
Tarif €/kg	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Chiffre d'Affaires	50 000	75 000	125 000	150 000	175 000	200 000	225 000	225 000	225 000	225 000
Nb jours d'activité	205	205	205	205	205	205	205	205	205	205
t/j	0,49	0,73	1,22	1,46	1,71	1,95	2,20	2,20	2,20	2,20
Nb camions	1	1	2	2	3	3	3	3	3	3
Amortissement camion	2 000	2 000	4 000	4 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000
Carburant	9 840	9 840	19 680	19 680	29 520	29 520	29 520	29 520	29 520	29 520
m ² entrepôt	20	20	40	40	50	50	50	50	50	50
Location entrepot €	1 238	1 238	2 476	2 476	3 094	3 094	3 094	3 094	3 094	3 094
Nombre d'ETP	3	3	4	4	5	5	5	5	5	5
Charges salariales	85 798	85 798	114 397	114 397	142 996	142 996	142 996	142 996	142 996	142 996
Charges fluides/consommables	7 200	7 200	14 400	14 400	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000
Divers assurances, honoraires, etc.	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
Total charges	111 075	111 075	159 952	159 952	204 610	204 610	204 610	204 610	204 610	204 610
Coût/kg	1,11	0,74	0,64	0,53	0,58	0,51	0,45	0,45	0,45	0,45
Résultat d'Exploitation	- 61 075	- 36 075	- 34 952	- 9 952	- 29 610	- 4 610	20 390	20 390	20 390	20 390

Tableau 5 : simulation du Résultat Opérationnel sans aucune aide particulière

CAS 2 : projet porté par une entreprise d'insertion

Hypothèses de travail :

- Entrepôt mis à disposition pendant cinq ans ;
- Premier camion mis à disposition pendant cinq ans ;
- Personne subventionné à hauteur de 10 237€ par employé en insertion (hors encadrant)

Années	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
tonnages	100	150	250	300	350	400	450	450	450	450
Tarif €/kg	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Chiffre d'Affaires	50 000	75 000	125 000	150 000	175 000	200 000	225 000	225 000	225 000	225 000
Nb jours d'activité	205	205	205	205	205	205	205	205	205	205
t/j	0,49	0,73	1,22	1,46	1,71	1,95	2,20	2,20	2,20	2,20
Nb camions	1	1	2	2	3	3	3	3	3	3
Amortissement camion	-	-	4 600	4 600	9 200	13 800	13 800	13 800	13 800	13 800
Carburant	9 840	9 840	19 680	19 680	29 520	29 520	29 520	29 520	29 520	29 520
m ² entrepôt	20	20	40	40	50	50	50	50	50	50
Location entrepot €	-	-	-	-	-	3 094	3 094	3 094	3 094	3 094
Nombre d'ETP (dont 1 cadre)	3	3	4	4	5	5	5	5	5	5
Charges salariales	85 798	85 798	114 397	114 397	142 996	142 996	142 996	142 996	142 996	142 996
Aides à l'insertion	- 20 474	- 20 474	- 30 711	- 30 711	- 40 948	- 40 948	- 40 948	- 40 948	- 40 948	- 40 948
Charges fluides/consommables	7 200	7 200	14 400	14 400	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000
Divers assurances, honoraires, etc.	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
Total charges	87 364	87 364	127 366	127 366	163 768	171 462	171 462	171 462	171 462	171 462
Coût/kg	0,87	0,58	0,51	0,42	0,47	0,43	0,38	0,38	0,38	0,38
Résultat d'Exploitation	- 37 364	- 12 364	- 2 366	22 634	11 232	28 538	53 538	53 538	53 538	53 538

Tableau 6: simulation du Résultat Opérationnel avec mise à disposition entrepôt + camion(s) et personnel de l'ESS

Cas 1 : on observe que l'équilibre économique est difficile à obtenir dans le premier cas d'un projet ne bénéficiant d'aucune aide. Cet équilibre est atteint pour 450t, ce qui à la limite du marché théorique estimé. Pour rappel ces volumes viennent en complément de ceux actuellement transportés par les producteurs livrant en direct, les grossistes existants et les transporteurs (évalué à 446 tonnes, cf. tableau 3 page 7). Même si certains paramètres peuvent être améliorés, il faut donc s'attendre à une période de montée en charge assez longue qui implique de démarrer avec les fonds propres en conséquence ou que le porteur de projet soit prêt à recapitaliser à chaque exercice déficitaire (environ -200k€ cumulés sur les 6 premières années soit 16 ans de résultat en rythme de croisière à 450t/an).

Cas 2 : le résultat est positif dès la quatrième année du fait d'un fort taux de subvention du poste salaires (ESS) et de la neutralisation du coût de l'entrepôt et des camions par une mise à disposition. La structure pourrait payer un loyer dès la sixième année. Ainsi avec l'hypothèse d'un démarrage à 100t et une montée en charge annuelle de 50t, le déficit cumulé au bout de 2 ans serait de -52k€, qu'il faudrait ensuite 3 ans à absorber si l'objectif de 400 t/an transportés est atteint. Ce scénario est donc viable à condition de démarrer avec les fonds propres en conséquence ou que le porteur de projet soit prêt à apporter une subvention d'équilibre et/ou recapitaliser à chaque exercice déficitaire selon l'option de mise en œuvre.

Le tableau ci-dessous présente une simulation du volume d'activité pour SPL correspondant à un volume transporté de 450t d'après les ratios actuels : 1,4 M€ de ventes.

	%	t	Prix moyens observés €/kg	€
Fruits et Légumes	61%	275	1,47	404
Produits Laitiers	15%	68	4,64	313
Viandes	18%	81	7,61	616
Epicerie et autres	6%	27	7,89	213
Total	100%	450		1 546

Tableau 7: simulation de volume d'activité pour SPL correspondant à un volume transporté de 400t

Options de mise en œuvre du scénario 3

En distinguant le portage de l'investissement de l'activité logistique opérationnelle, le scénario 3 peut être mis en œuvre selon ces options :

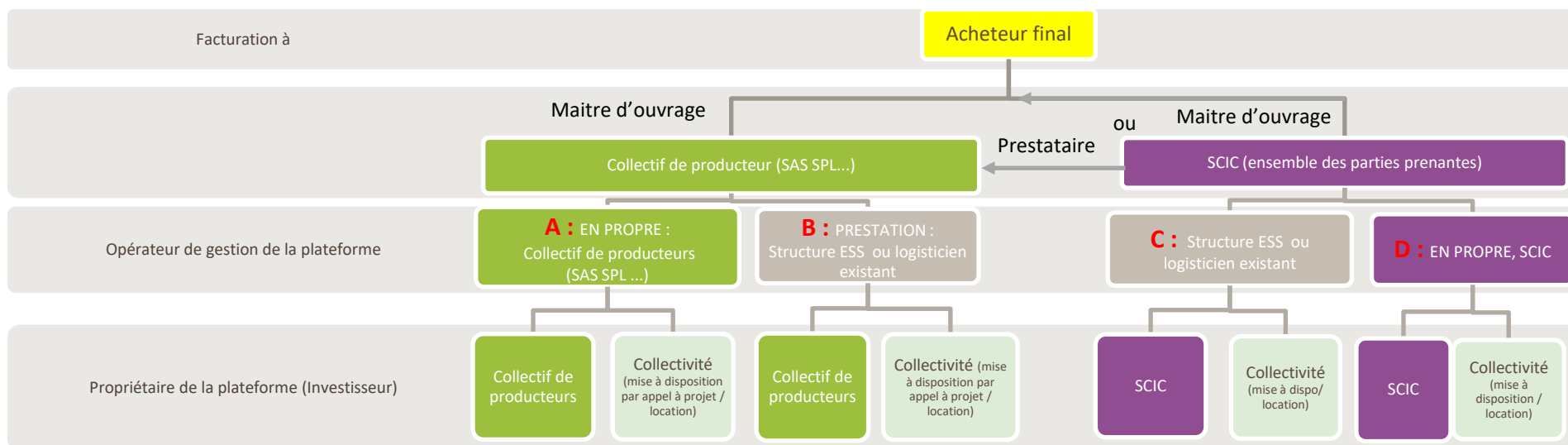


Figure 9: options de mise en œuvre du scénario de plateforme (3)

Le tableau suivant présente les principaux avantages/inconvénients des options de mise en œuvre de la gestion de la plateforme:

	Option A	Option B	Option C	Option D
Avantages	<p>Les producteurs sont autonomes.</p> <p>Cette solution fait peser moins de contraintes sur la collectivité BS3V.</p>	<p>Les producteurs sont autonomes.</p> <p>Cette solution fait peser moins de contraintes sur la collectivité BS3V,</p> <p>BS3V peut apporter plus facilement des moyens matériels (entrepôt, camion) à une entreprise d'insertion</p> <p>Evite les embauches en propre, solution plus flexible</p>	<p>Cette solution peut faciliter la mobilisation des producteurs en les sécurisant.</p> <p>Possibilité pour BS3V d'apporter des moyens matériels (entrepôt, camion) sous forme d'apport en industrie à la SCIC ;</p> <p>Evite les embauches en propre, solution plus flexible</p>	<p>Cette solution peut faciliter la mobilisation des producteurs en les sécurisant.</p> <p>Possibilité pour BS3V d'apporter des moyens matériels (entrepôt, camion) sous forme d'apport en industrie à la SCIC ;</p>
Inconvénients	<p>Difficulté pour un collectif d'agriculteur de porter seul ce type de projet</p> <p>Embauches en propre</p>	<p>Difficulté pour un collectif d'agriculteurs de porter seul ce type de projet</p>	<p>Gouvernance plus complexe ;</p>	<p>Gouvernance plus complexe ;</p> <p>Embauches en propre</p>
Conditions	<p>Nécessite un collectif de producteurs entrepreneurs très volontariste</p> <p>La mise à disposition gratuite de moyens par la collectivité nécessite la réalisation d'un appel à projet</p>	<p>Prestation par une structure ESS ou logisticien existant (pouvant déjà disposer de locaux adéquats)</p> <p>Nécessité de sécuriser la structure de l'ESS par un engagement sur une durée suffisante</p> <p>La mise à disposition gratuite de moyens par la collectivité nécessite la réalisation d'un appel à projet</p>	<p>Agrément SCIC délivré par la Préfecture⁷</p> <p>Nécessite de mobiliser une « communauté » d'acteurs (communes, collèges, lycées, producteurs, etc.)</p> <p>Prestation par une structure ESS ou logisticien existant (pouvant déjà disposer de locaux adéquats)</p>	<p>Agrément SCIC délivré par la Préfecture⁸</p> <p>Nécessite de mobiliser une « communauté » d'acteurs (communes, collèges, lycées, producteurs, etc.)</p>

Tableau 8: avantages/inconvénients des options de mise en œuvre du scénario n°3

^{7, 8} La SCIC ou le collectif producteurs doit pouvoir établir sa contribution qu'elle apporte à des besoins émergents ou non satisfaits, à l'insertion sociale et professionnelle, au développement de la cohésion sociale, ainsi qu'à l'accessibilité aux biens et aux services.

4.3 Synthèse des scénarios

	Scenario 1: fil de l'eau	Scenario 2: Prestataire	Scenario 3: plateforme
Besoins organisationnels :	Un appui organisationnel à définir en vue d'inciter à la mutualisation de la ramasse/livraison entre producteurs	-Appel d'Offre et contractualisation entre la SAS SPL et l'opérateur	- Diversité de modes de portage de l'investissement et de gestion de la plateforme
Fonctions opérationnelles :	-Ramasse et livraison dans la limite des moyens des producteurs	-Ramasse, cross-docking et livraison territoire	-Ramasse, cross-docking et livraison territoire -Vente à l'entrepôt -« expédition » hors territoire de nouvelles productions
Volumes	-Un développement marginal à partir des 80t environ transportées aujourd'hui > 100t ?	-Une hypothèse de 450t en rythme de croisière qui s'ajoute aux 80t de l'existant	-Une hypothèse de 450t en rythme de croisière qui s'ajoute aux 80t de l'existant
Impact économique	Très faible	-Un cout estimé à environ 174k€ pour les producteurs pour 300t sur la base d'un coût de 0,58€/kg. -Un appui de BS3V pour la gestion de l'AO et la négociation	-Investissement : 28 k€ d'entrepôt réfrigéré de 35m ² avec froids et quais ; 46k€ pour un camion neuf (subvention de 40% pour le premier camion dans les cas A ou B de SCIC) ; 10k€ pour un camion d'occasion dans les cas C et D de collectif producteurs. -Subvention d'équilibre si SCIC: 52k€ cumulés sur les 3 premières années
Site géographique:		Sur le territoire de BS3V (cahier des charges)	Proximité d'Abbeville
Impact GES	-Fourgon 8m3 - Augmentation des GES de 1,6%	3,5t réfrigéré -Optimisation : -30% sur les km parcourus - réduction de -28% GES / état initial	-3,5t réfrigéré -Optimisation : -30% sur les km parcourus - réduction de -29% GES / état initial
Avantages	Aucun investissement, le plus simple	-Expertise métier d'un logisticien, -Pas d'investissement -Externalisation des risques techniques, sociaux, etc. -Système flexible (saisonnalité), révocable	-Relation commerciale entre les producteurs et leurs clients au travers des chauffeurs -Peut plus facilement cohabiter avec les livraisons en direct -Peut donner lieu à un projet partenarial de territoire
Contraintes	Des producteurs équipés de transport réfrigéré	-Inciter les producteurs à ne pas livrer en direct et faire appel au prestataire retenu pour assurer les volumes (ex: caleulette coût de transport ; tarification incitative) voire engagement sur un volume minimum (étant donné l'obligation de localisation de l'entrepôt sur le territoire)	-Nécessite une forte animation des parties prenantes
Risques	Ne permet pas le développement des volumes		-Mauvaise maîtrise du métier de la logistique -Déstabilisation des opérateurs existants (contestations) -Risque financier en cas d'échec

5. CONCLUSION ET PERSPECTIVES

Il semble que le marché potentiel théorique de produits locaux (900t environ) soit insatisfait et qu'un volume non négligeable pourrait être développé (jusqu'à 450t) si les solutions logistiques existaient.

Parmi les trois scénarios envisagés, le choix politique et stratégique est surtout mis à l'épreuve entre :

- d'une part la contractualisation avec un opérateur de transport (scénario 2),
- d'autre part la création d'un nouvel outil territorial de type cross docking (scénario 3)

L'impact en termes de GES est discriminant entre le scénario 1 qui augmente les émissions et les scénarios 2 et 3 qui les réduisent dans une proportion similaire.

L'étude du scénario 3 (création d'un nouvel outil territorial) a montré que l'équilibre économique est difficile à obtenir, ce qui implique des financements publics. Pour ce scénario, 4 options ont été identifiées (A, B, C et D) :

- Maitrise d'ouvrage privée par un collectif de producteur, gérant la plateforme par ses propres moyens (option A) ou en faisant appel à un prestataire (option B)
- Maitrise d'ouvrage par une SCIC, regroupant les acteurs du territoire, et gérant la plateforme par ses propres moyens (option C) ou en faisant appel à un prestataire (option D)

La mise en place d'un tel outil nécessite une forte implication des exploitants agricoles, afin de garantir sa pérennité. Pour cette raison, le comité de pilotage du vendredi 23 juillet 2017 a proposé que ces scénarios soient présentés aux producteurs afin de recueillir leurs réactions, proposition et les faire se positionner avant lancement éventuel de la phase 4 conditionnelle. Avant cela, le bureau de Baie de Somme 3 Vallées mérite d'être consulté, afin de préciser le positionnement de la collectivité.

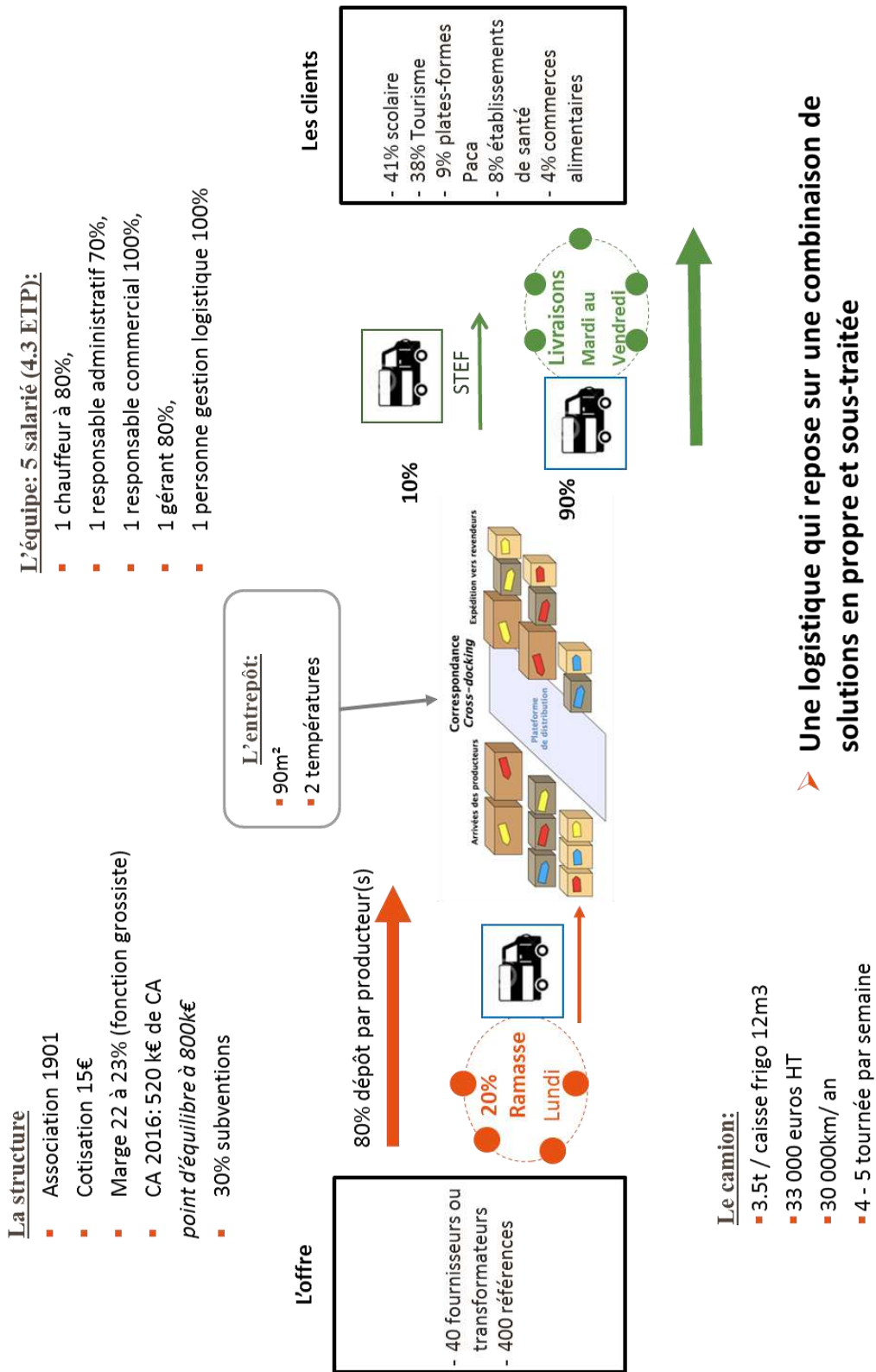
Bureau du 5 octobre 2017 :

Les élus de Baie de Somme 3 Vallées estiment que le portage du projet par un collectif privé d'exploitants agricoles, utilisateurs de la plateforme, est le plus à même de garantir la pérennité de l'outil dans le temps. Pour cette raison, la création d'une SCIC n'est pas souhaitée. La collectivité pourrait intervenir par un appui technique et financier en vue d'aider à l'atteinte de l'équilibre économique du projet, dès lors qu'il remplit une fonction d'intérêt général.

Présentation du projet devant la profession agricole :

Le projet a été présenté en assemblée générale de l'association des paniers de la Baie, en réunion de présentation de la politique agricole régionale, ainsi que dans le groupe de travail « Réflexion logistique » porté par la chambre d'agriculture de la Somme. Baie de Somme 3 Vallées n'a pas à ce jour reçu de sollicitation de la part des exploitants agricoles, pour monter un tel projet. La réflexion menée à l'échelle du Département de la Somme, s'orienterait plutôt actuellement vers le recours à un prestataire.

Annexe n°1 : Echanges Paysans 05



Annexe n°2 : Hypothèses technico-économiques

Hypothèses et ratios		
Nb semaines d'activité	Semaines	41
Nb jours d'activité	j	205
Poids palette	kg	250
m ² /palette	m ²	6
Poids colis	kg	10
Charge camion 3,5t -11m3	t	0,8
"Fond de caisse" (si livraison pour transporteurs nationaux)	t	0
Location d'un camion 3,5 t	€/an	15000
Coût location plateforme palette	€/mois	20
Coût location plateforme	€/m ²	5
Charges fluides/consommables m ² /mois	€/m ² /mois	30
Coût logisticien	€/kg	0,4
Taux de marge commerciale	%	20%
Prix construction entrepôt frigo multi température	€/m ²	800
Années d'amortissement	an	12
Charges d'entretien	% investissen	4%
Coût location entrepot froid	€/m ² /mois	5,16
Sous-traitance d'une plateforme	€/kg	0,15
Sous-traitance d'une livraison y.c. manutention	€/kg	0,58

Remarque : la surface nécessaire par palette a été multipliée par quatre par rapport aux ratios courant (1,5m²) pour tenir compte de la diversité des produits, en petits colis, nécessitant de l'espace de « picking » pour reconstituer les commandes.

Calculs pour 300t :

Calculs		
Activité		
Nb palettes/jour d'activité	nb/j	6
Besoin en surface théorique	m ²	35,1
Volumes/jour d'activité	t	1,5
Nb colis/jour d'activité	nb/j	146
Nb camions	nb/j	2
Plateforme		
Coût location base nb palette	€/mois	117
Coût location base surface	€/mois	181
Coût construction base surface	€	28 098
Amortissements	€/an	2 341
Charges d'entretien	€/an	1 124
Charges fluides/consommables	€/an	12 644
Livraison		
Coût tournée sous traitée	€/j	849
Coût tournées sous traitées sur l'année d'activité	€	174 100

Exemple de simulations de charges et de coût de revient/kg :

Personnel		ETP
Chauffeur	100%	2,0
Responsable administratif	50%	0,5
Responsable commercial	100%	0,5
Gérant	50%	0,5
Manutention	100%	0,5
Total		4,0

SMIC "amélioré"	1 666,62
Taux charges patronales	43%
Charges patronales	716,65
SMIC chargé	2 383,27
Coût annuel 1 ETP	28 599
Aide/poste d'insertion en EI	10 237
Nombre ETP	4,0
<i>Coût main d'œuvre</i>	<i>114 397</i>
<i>Aide EI</i>	
<i>Coût main d'œuvre si ESS</i>	<i>114 397</i>

Matériel	
Location d'un camion 3,5 t	
Prix d'achat d'un camion 3,5 t GNV	46 000
Prix d'achat d'un camion 3,5 t occasion	10 000
Nombre de camions	2
Durée amortissement camion	10
Amortissement camion	4 600
Matériel informatique	2 000
Durée amortissement informatique	3
Amortissement informatique	667
Entrepôt réfrigéré	28 098
Durée amortissement entrepôt	12
Amortissement entrepôt	2 341
<i>Pour mémoire: location entrepôt</i>	<i>2 174</i>
TOTAL Amortissements	12 208
Frais divers (réparation camion)	3 000

Consommation camion L par km	0,20
Coût gasoil HT	1,2
Distance parcourue par jour (km)	200
Nombre de jour de ramasse/livraison par semaine	5
Mois de livraison	8
Semaines de livraison par an	41
<i>Nombre de km par an</i>	<i>41 000</i>
Carburant/camion	9 840

Charges fixes	3 000
Dotation annuelle pour amortissements	12 208
Fluides et charges diverses	12 644
Divers assurances, honoraires, etc.	5 000
Main d'œuvre	114 397
Carburant	19 680
Total charges	166 929

Volumes annuels (t)	300
Coût/kg	0,556

Annexe n°3 : la SCIC

« Les Scic ont pour objet la production ou la fourniture de biens et de services d'intérêt collectif, qui présente un caractère d'utilité sociale » Article 1 quinquies – Loi 10 Septembre 1947 portant statut de la coopération

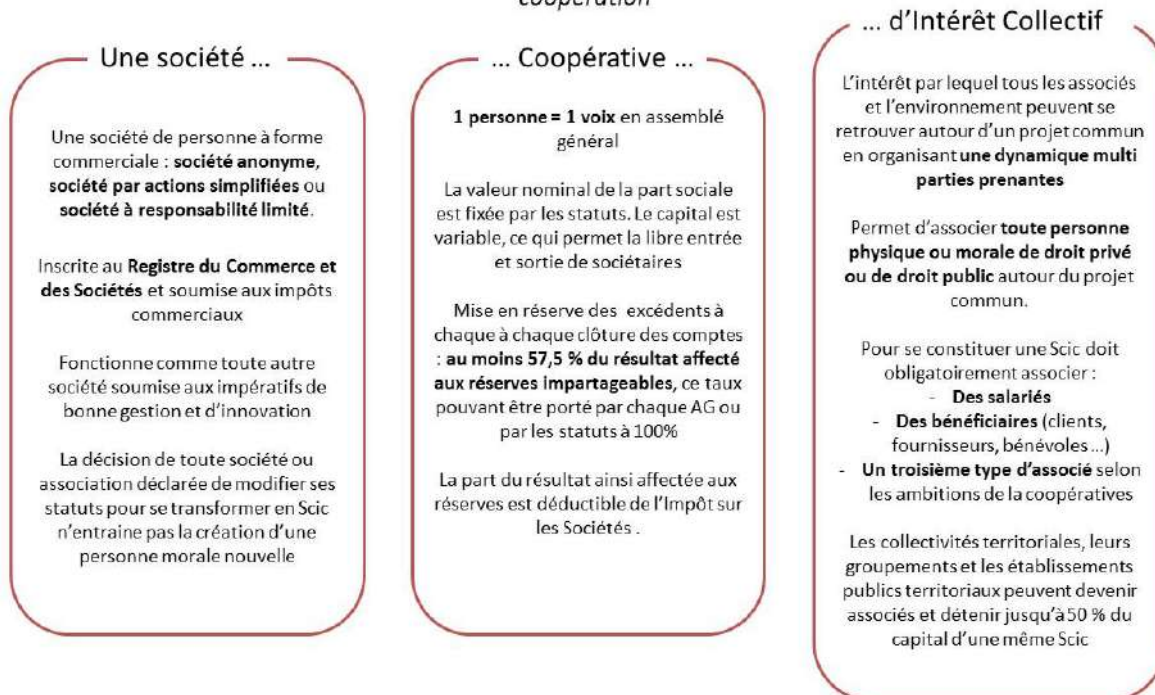


Schéma de fonction d'une SCIC

