

Équipe encadrante :

SYNTHÈSE DU RAPPORT D'ACTIVITÉS 2020

1 ETP Tech. : Baptiste Larralde (CDI)
1 ETP CIP : Emmanuelle Anne (CDD > Déc. 20)
0,25 Admin : Magalie Ernoult CDI CHL
0,7 ETP Resp. de service : Céline Obiang Obame (Mise à Dispo enefa de janv à sept. CDI CHL au 01.10.20)
Remplacements ponctuels encadrement : Denis Lefrancois (CDD)

Salariés en CDDI

17 salariés accueillis en 2020

13 hommes dont 6 embauchés sur 2020 et 4 femmes dont 2 embauchées sur 2020

11 bénéficiaires du RSA, 1 RQTH, 5 DELD (59% entre 1 et 2 ans, 41 % + de 2 ans)

Moyenne d'âge

- De 26 ans - 12%
- **26 à 45 - 47%**
- 45 à 55 - 29%
- + de 55 ans - 12%

Niv. de formation

- Niv III (Ss diplôme) 46 %
- Niv IV (CAP – BEP) 18%
- Niv VI (Licence) 6%

2 sorties sur l'année : 1 pour abandon, l'autre pour dérangement avec transfert du CDDI sur autre SIAE
Volume d'heures réalisées : 2019 > 7695 / 2020 > 16212 soit plus du double

Les points forts :

Développement de l'activité de production :

L'ouverture du site toute l'année et le maintien de l'activité permettant l'exploitation d'1 hectare
L'élargissement du partenariat en soutenant des producteurs locaux ne pouvant plus vendre leurs produits sur les marchés lors du 1er confinement (Dépôt / vente dans notre boutique)

La certification bio : La surface de production est à ce jour répartie de la façon suivante :

> 4.57 ha de surface en AB (bois, prairie permanente) > 0.70 ha de surface certifié Bio le 23 07 2020

L'ensemble de la production est donc à ce jour entièrement bio soit 5.27 ha

Mise à disposition d'un espace test pour une future exploitante agri. : culture de plantes aromatiques et petits fruits

Lombriculture

L'activité de Lombricompostage se développe sur 2020 et finalisera son installation avec première récolte Fin 2021 et 2022 (Partenariat avec M. Toulemonde (Lombriculteur pour TERRICOLE). Les objectifs :

L'Auto-alimentation de nos terres de production (réduction des coûts de production)

La vente de lombricomposte (augmentation du C.A)

Calendrier prévisionnel :

- ✓ 2020/21 : Dédoublage de 13 andins supplémentaires (325 m2 hors allées)
- ✓ Nov. 2021 : Récolte du premier andin pour alimenter notre surface de production
- ✓ 2022 : Récolte (prévisionnel de 3T500/an) pour alimentation nos terres + vente aux particuliers

Déploiement du réseau de commercialisation : (A adapter selon évolution des mesures sanitaires)

Cf tableau gestion des ventes

Mise en place d'une stratégie de communication :

Constitution d'un groupe de bénévoles en appui technique / commercial etc..

Travail sur la signalétique du site

Formation de l'équipe encadrante sur l'utilisation des différents outils de communication / réseaux sociaux + actions de professionnalisation Chantier-Ecole

Réalisation et distribution d'affiches et flyers sur les zones d'habitat auprès du site de production

Adhésion à Bio en Normandie

Article : OutrouverquoiàCaen / Ouest France / Publication d'un article dans le Journal local
Création d'un site internet : 1Pacte-aifst.fr / Page Facebook : Publications hebdomadaires
<https://www.facebook.com/1pacte.aifst/>

Le développement de la seconde phase d'1PACTE : la conserverie

Réunions régulières organisées avec différents institutionnels et partenaires : Etat, région, ademe, maire et élus de la commune de BB, Soleviam, Chantier-Ecole, Bio Normandie, maraichers locaux, chargées de communication (Balthazar et Camille Deblois)

Ecarts enregistrés :

La période de confinement de mars à mai 2020 nous a obligé à mettre en place du chômage partiel ce qui a nettement ralenti l'activité durant la période la plus favorable à la plantation. (*Plan d'assolement prévu non réalisé, incidence sur le suivi cultural qui se traduit par plus de perte de légumes et moins de qualité, distribution difficile, adaptation permanente et prospection perpétuelle de nouveaux clients*)

La commercialisation de nos produits durant ces périodes spécifiques s'est avérée très complexe. Réajustement perpétuel de nos pratiques de vente fonction des périodes (Confinement total, couvre-feux, fermetures d'établissements professionnels partenaires). Nous espérons que 2021 nous permettra de développer une stratégie commerciale efficiente et un partenariat solide avec l'ensemble de nos clients.

Analyse compta. :

| 1PACTE | | | | |
|------------------------|-----------|-----------|-----------|---|
| | 2019 | 2020 | écart | |
| charges d'exploitation | 206 375 € | 386 332 € | 179 957 € | augmentation des charges dues à l'activité croissante dont doublement des coûts salariaux |
| produits | 188 891 € | 367 237 € | 178 346 € | la subvention DREETS AIDE AUX POSTES a doublé de 92 k€ en 2019 à 182 k€ en 2020 suite à augmentation du nombre de CDDI et la future convention MEFAC a été comptabilisée pour 95 K€ en 2020 |
| Résultats | -16484 | -19095 | | |

Ateliers développés auprès des salariés :

Installation salle info et mise en réseau / Formation savoirs de base et FLE / ateliers mobilité PF INFREP
Bilan de santé IRSA, Sécurité au travail, Sensibiliser aux règles de sécu. Port des EPI, Gestes et postures
Dév. Durable, respect de l'env. gestion des déchets, Eco citoyenneté, Gestion du budget
Réveil musculaire + séance sportive le lundi matin
Rencontres professionnels / Sorties et visites d'entreprises
2 PMSMP réalisées / 2020 (Plusieurs annulations > situation sanitaire)

Financement :

Dépôt de dossier sur MDFSE en avril 2020 pour 8 bénéficiaires du PLIE. En attente de convention portant sur la période > 01/04/2020 – 31/12/2021, montant sollicité : 209 856 €
Poursuite de l'aide aux postes de la DDETS pour 12 ETP (84 % du SMIC + valorisation 0.5 à prévoir en 2021)
Dépôt d'une demande de financement auprès des services du département pour le BRSA – sans réponse
FDI Exceptionnel obtenu (à la suite de la crise sanitaire) : 13 500 €
Conseil régional (Etude dév du parcours d'insertion) : 2500 €
Fondation Legallais : 2000 €

GESTION DES VENTES SUR 2020

| | janv-20 | févr-20 | mars-20 | avr-20 | mai-20 | juin-20 | juil-20 | août-20 | sept-20 | oct-20 | nov-20 | déc-20 | TOTAL |
|---------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
| vente de marchandises | 1 782,36 | 1 964,13 | 1 539,54 | 1 703,61 | 5 189,39 | 2 427,39 | 3 031,20 | 4 017,46 | 4 263,05 | 3 011,05 | 2 867,15 | 2 420,91 | 34 217,24 |
| ventes de paniers | 62,85 | | 82,00 | 220,00 | 140,00 | 220,00 | 860,00 | 515,00 | 725,00 | 1 640,00 | 1 000,00 | 365,00 | 5 829,85 |
| vente grossistes | | | 385,60 | 993,20 | | | | | 82,60 | 489,30 | | | 1 950,70 |
| TOTAL | 1 845,21 | 1 964,13 | 2 007,14 | 2 916,81 | 5 329,39 | 2 647,39 | 3 891,20 | 4 532,46 | 5 070,65 | 5 140,35 | 3 867,15 | 2 785,91 | 41 997,79 |
| Achat de marchandises | 2 000,00 | 49,50 | | 165,00 | 77,00 | 66,00 | 31,18 | | | | 1 256,64 | | 3 645,32 |
| achat extérieur boutique | 531,30 | 507,67 | 1 904,97 | 687,50 | 298,05 | 1 063,31 | 408,24 | 94,96 | 372,05 | 287,68 | 316,36 | 1 829,00 | 8 301,09 |
| TOTAL | 2 531,30 | 557,17 | 1 904,97 | 852,50 | 375,05 | 1 129,31 | 439,42 | 94,96 | 372,05 | 287,68 | 1 573,00 | 1 829,00 | 11 946,41 |
| résultat produits vendus | -686,09 | 1 406,96 | 102,17 | 2 064,31 | 4 954,34 | 1 518,08 | 3 451,78 | 4 437,50 | 4 698,60 | 4 852,67 | 2 294,15 | 956,91 | 30 051,38 |

Boutique et paniers : vente de 20 à 40 paniers hebdomadaires et vente au détail en boutique 2 après-midi par semaine - public cible > Particuliers habitants les alentours (Biéville-Beuville, Mathieu, Douvres, Blainville)

Professionnels :

- Personnel d'IKEA / CSE de Castorama à Fleury /Orne
- Centres de formation et foyers d'hébergement. (Centre Horticole du Loundel, ENEFA, FPR)
- Plusieurs commerces de distribution : Coop bio Nacre, la ferme du village, bio seules, Le Bocal Normand, Carrefour City Pierre-Heuzé, cabinet médical Colombelles, Hyper U Douvres
- Des restaurants : les tourelles à Asnelles, L'OKARA à Caen
- Un marché au café des images à Hérouville Saint Clair, vente au détail – public cible > clients habituels + habitants d'Hérouville + clients du café

Points forts :

- Développement de la boutique avec autres produits secs Bio (Farine, légumes secs, miel, boissons, tisanes...)
- Demande forte sur la période post-confinement : avril / mai. Vente importante auprès de PMS + particuliers en boutique
- CA ++ sur la période juillet / oct avec l'arrivée des légumes d'été – (équipe renforcée sur cette période de congés)
- Moins de réassort de légumes « extérieurs » (Depierrepont grossiste légumes Bio) sur la fin d'année comparé à 2019.