



L'ARTISAN- BOULANGER

L'artisan et le quartier

L'artisan-boulangier est un artisan indépendant qui travaille à son compte tout en s'intégrant dans un réseau d'artisans et de mangeurs. Il définit sa stratégie commerciale (produits et prix) en tenant compte des autres artisans du réseau et en fonction des besoins des mangeurs, lesquels s'engagent à le soutenir en consommant prioritairement ses produits.

Dans l'éco-quartier, le dialogue prime sur la concurrence. La qualité des relations prime sur le confort et les prix. La solidarité à long terme prime sur l'avantage individuel à court terme.

La boulanger permet l'intégration dans le quartier du métier d'artisan- boulanger dans le but de donner une visibilité et une proximité à la filière du pain et d'en assurer la traçabilité.

Ses devoirs

Le boulanger travaille en priorité avec les paysans participatifs. Pour le reste, il s'approvisionne dans la région.

Il propose des produits authentiques, sans additifs de synthèse et sains. Les farines sont dans la mesure du possible moulues sur meule de pierre et il favorise l'utilisation du levain. Il sera attentif, pour les autres matières premières, à respecter les critères de qualité éthique définis au sein du supermarché. Il est conscient de la problématique du gluten et est prêt à pouvoir en débattre et chercher des alternatives (céréales anciennes, effet du levain, etc.)

Les prix sont discutés au sein de l'association/coopérative Filières alimentaires artisanales

Ses clients principaux sont les habitants du quartier.

La vente des produits se fait principalement par le biais du supermarché participatif paysan (SPP).

Il est présent 1 jour par semaine au SPP au stand pains : vente et conseil.

Il participe aux événements organisés dans le quartier.



Fonctionnement de la boulangerie.

L'atelier dispose d'un four à bois, l'ajout d'un four électrique n'est pas exclu pour certaines spécificités.

Le bois doit provenir d'une exploitation respectueuse de l'environnement

La farine est livrée environ une fois par semaine.

Les horaires de jours sont favorisés, le pain au levain est frais dans l'après-midi disposé dans les rayons du supermarché.

En collaboration avec le supermarché, il cherche à limiter au maximum les invendus et cherche des synergies dans le quartier pour valoriser les produits plus vendables.

Le contact-client

Le boulanger informe de manière transparente sur ses produits (origine, processus de transformation).

Il organise des portes-ouvertes.

La défense du métier

L'artisan-boulangier sait expliquer son métier. Il est capable d'argumenter sur les raisons positives de manger du pain non seulement d'un point de vue nutritionnel (alternatives possibles en réponse aux problématiques du gluten (fermentation longue, ancienne variétés, etc) mais surtout en termes de maintien d'une paysannerie (durable et respectueuse de l'environnement) et des métiers de bouche.

Les contreparties

L'artisan-boulangier est intégré dans un réseau de clients (1800 familles).

Il peut estimer la demande sur le moyen terme et ainsi planifier sa production.

Il bénéficie de la communication réalisée par le SPP

Il fait partie d'un réseau engagé.