



Vente directe et animations

L'un, Thierry, était salarié comme chef d'équipe paysagiste dans une entreprise morlaisienne, l'autre, Jean-François, exploitant agricole (vaches laitières/porcs) depuis 1996 sur des terres situées à Locmenven et Kerlann.

Fin 2008, au décès de leur mère, les frères Cloarec décident de s'associer pour reprendre la ferme du Combout exploitée par leurs parents. Ils créent alors une structure familiale bicéphale autour de deux sociétés. "Au service du jardin", entreprise d'entretien et de création paysagiste, leur permet de satisfaire un vieil objectif de Thierry tout en fidélisant une première clientèle dans le secteur "Léon" allant de Santez à Plouézoc'h. "La Ferme du Combout", objet de notre propos, dotée d'une structure dirigeante renforcée, va pouvoir s'ouvrir à de nouvelles perspectives de développement et de diversification.

La vente directe : un beau projet de reconversion réussie.

Jean-François : *Durant les deux premières années de 2009 à 2010, nous avons continué la production laitière. Puis forts de notre clientèle constituée autour de notre activité d'entretien de jardins, en 2011 nous décidons de « tester » la vente directe de bovins "Blonde d'Aquitaine" (sur réservation) en investissant dans une première armoire réfrigérée. Devant le succès rencontré, nous arrêtons rapidement notre production laitière pour la rempla-*

cer par un cheptel de vaches allaitantes.

Thierry : *Puis en 2012, première étape de diversification, nous proposons du porc issu de notre élevage de Locmenven à la vente en libre-service ! En 2013 qui voit la reconstruction à neuf de l'étable à bovins du Combout, nous entamons la réflexion sur la construction d'un magasin spécialement agencé et équipé pour recevoir notre clientèle dans d'excellentes conditions et en toute convivialité.*

Jean-François : *Ce sera chose faite en mai 2014 ! Dans un décor chaleureux et convivial (vue sur l'étable), tout en continuant la vente en frais de colis de bœuf, de porc, mais aussi d'agneau, nous proposons maintenant à la vente en libre-service et au détail, de la viande de bœuf ou de porc surgelée sous vide. De même, des produits de transformation à forte valeur ajoutée issus des produits de la ferme tels rillettes, terrines... sont maintenant proposés dans nos étalages. Enfin, nous avons ouvert notre magasin à d'autres producteurs locaux de Guiclan ou des environs : "Les bonnes herbes de Kerlaoued", Alain Berrou (cidre), Picodim (légumes en bocaux)...*

Thierry : *Quelques chiffres pour dimensionner l'activité annuelle*

de vente directe : 20 bovins, 80 porcs et 50 agneaux sont ainsi commercialisés. Pour le bœuf, cela représente 70% de la jeune production (génisses de 30 mois).

L'animation : vecteur de communication

Jean François : *Très vite nous comprenons que le marketing et la publicité sont des composantes essentielles du développement de nos activités. Dès 2012, la ferme du Combout est présente au salon de la Gastronomie de Morlaix, au marché de Noël de Guiclan, au forum de Ploudaniel, à la fête de l'oignon à Roscoff. En 2013, nous créons une association "Combout Animation" avec des voisins et amis. À la mi-juillet le loto bouse couplé avec un marché de producteurs locaux au Combout connaît un grand succès et permet de faire connaître le "berceau" de notre production.*

Thierry : *Ce que nous développerons encore en avril 2014, avec une première journée portes ouvertes et petit-déjeuner à la ferme (100 convives) organisée conjointement et labellisée avec le réseau Bienvenue à la ferme dont je suis administrateur.*

Jean-François : *Nous récidivons*

Ouverture du magasin : tous les vendredis de 17h à 19h
samedis de 9h30 à 12 heures – Tél. 06 08 58 67 10
Site internet : <http://la-ferme-du-combot.fr>



en octobre avec 150 petits-déjeuners servis et une animation encore plus présente autour d'ateliers cuisines animés par Loïc Martius (légumes) ou Marine Lamour (algues) et un concours de bœuf bourguignon remporté par Albert Rolland de Guiclan (en catégorie amateur).

Et maintenant ?

Jean-François : *Nous allons lancer un "vrai" site internet permettant des achats en ligne avec des moyens de paiement électroniques. Après les particuliers, nous entendons développer nos ventes vers les collectivités, restaurants scolaires, etc., à travers ce qu'on appelle les circuits courts. Nous y voyons beaucoup d'opportunités de développement.*

Thierry : *Nous réfléchissons aussi au lancement de nouveaux produits qui comme "la saucisse au confit d'oignon de Roscoff", marque déposée, transmettent une image positive et assurent notre notoriété bien au-delà de notre région. »*

La saucisse au confit d'oignon de Roscoff

À la recherche d'un produit du terroir bien de chez nous, c'est au travers d'une conversation à la fête de l'oignon à Roscoff que l'idée leur vint. Ainsi naquit la marque déposée « La saucisse au confit d'oignon de Roscoff » qui valut à la Ferme du Combout une invitation sur le stand Bretagne au Salon de l'Agriculture 2013, avec 15 autres produits innovants de notre région ! Grand succès pour ce produit avec des volumes de vente annuelle compris entre 2.5 et 3.0 tonnes sans compter les quelque 600 kg écoulés à la fête de l'oignon à Roscoff !

