



## Traiteur snack paysan Les escargots de Montvendre

En Plaine de Valence



**Christel QUAILLET**  
620, route de Combe Léorat  
26120 MONTVENDRE  
escargot.quaillet@hotmail.fr



[www.escargotdemontvendre.com](http://www.escargotdemontvendre.com)

**Christel Quaillet élève l'escargot de type "gros gris". Elle a décidé de se lancer dans l'activité de traiteur pour valoriser sa production et faire découvrir au plus grand nombre les multiples recettes qui se cachent derrière ce produit si particulier.**



## LA FERME EN BREF

- Installation de Christel en 2004
- 1 ETP à la ferme
- 7 hectares pour la reproduction de chevaux de race paint horse
- 2 serres de 10 x 20 m pour les escargots
- Entre 8 000 et 10 000 reproducteurs
- Service traiteur et snack paysan depuis 2016
- Accueil pédagogique uniquement sur demande pour les écoles voisines
- Commercialisation : marchés de Noël, points de vente collectifs, foires et salons, restaurateurs, événement de Ferme en Ferme® et à la ferme sur rendez-vous

### L'origine du projet

En 2004, Christel lance son activité d'élevage d'escargots. Tout est à construire : deux parcs d'élevage, les salles de reproduction et d'incubation, ainsi qu'un laboratoire de transformation. Celui-ci lui permet de proposer verrines et escargots surgelés aux amateurs du produit. Pour mettre en pratique sa passion, mais surtout pour amortir son laboratoire de transformation, elle se lance en 2016 dans l'activité de traiteur.

Pour compléter son activité, elle élève et vend des chevaux de race paint horse. C'est d'ailleurs cela qui l'a menée à développer un service de restauration rapide, le "snack paysan", à la demande d'organismes de concours équestres. Sa pluri-activité lui permet donc d'accroître ses contacts sur les deux fronts, autant pour la vente de ses chevaux que pour la valorisation de son élevage d'escargots.

## ZOOM SUR L'ACTIVITE

Capacité traiteur : 30 personnes minimum et 300 maximum.  
Un service à 18 €/pers. (boisson comprise) et 25 €/pers. pour un mariage.  
Environ 1 000 assiettes servies par an.  
Ouvert toute l'année, sauf le mois de décembre.  
Uniquement sur réservation pour le service traiteur.  
Demande d'un acompte de 30% du montant final de la facture.  
82 m<sup>2</sup> de salle de travail : surgélateur, autoclave, frigo, marmites, piano...  
Une personne impliquée dans l'activité pour environ 0.40 ETP, ainsi qu'un prestataire ponctuellement pour le service le jour-même.  
Communication via site internet, réseau Bienvenue à la Ferme, flyers et le bouche à oreille.



## TÉMOIGNAGE DE CHRISTEL

### Les atouts de l'activité

👍 L'absence d'inventus : "Sur le côté traiteur, il n'y a pas de perte, économiquement c'est ça qui est très important. Ce qui est commandé est servi ou livré."

👍 Le plaisir de faire plaisir : "Cette activité m'apporte beaucoup de satisfaction, surtout quand on a le retour des personnes qui ont dégusté nos produits."

👍 Le rythme traiteur : "L'ambiance du service traiteur, c'est finalement qu'un court instant assez intense. On en profite au maximum surtout après le service, nous allons à la rencontre de nos clients."

👍 La liberté d'élaboration des plats : "Je peux confectionner mon assiette comme je le souhaite, les clients ne sont jamais les mêmes. En général j'essaie d'adapter mon menu au type d'événement et au public."

👍 Travailler à l'extérieur de la ferme : "Cette activité me permet de sortir de chez moi et de découvrir de nouveaux lieux. D'un autre côté je n'aime pas trop être dérangée chez moi, c'est pour ça que j'ai choisi d'être traiteur."

### Ses recommandations



S'appliquer sur le calcul, le grammage. On pèse le produit cru. Une fois que le produit est cuit, il faut le repeser. Il faut connaître les quantités exactes afin de s'y retrouver à la fin.

Être authentique. Faire avec les produits locaux, mettre en valeur l'origine des produits. Il faut que la personne qui déguste votre plat comprenne comment il a été produit.



Il faut connaître ses limites, ses stocks. La gestion de sa production est très importante. Il faut être organisé, prévoir son temps de travail et savoir gérer les réservations.

Toujours aller à la rencontre des clients avant le repas pour leur présenter le menu et les saveurs qu'ils vont déguster.



### L'ACTIVITÉ EN CHIFFRES

- Près de 9 000 € de chiffre d'affaires annuel (en augmentation régulière pour la partie traiteur)
- Le bénéfice est entre la moitié et le tiers du prix du repas
- Environ 9 600€ de charges de fonctionnement propres à l'activité globale par an (hors temps de travail) :
  - 1 400 € de charges de gestion
  - 6 200 € d'électricité, gaz, eau
  - 2 000 € d'assurances
- Main d'œuvre en prestation environ 20€ / heure par personne
- Approvisionnement de matières premières auprès de ses amis agriculteurs
- 90 000 € coût du laboratoire et amortissement sur 15 ans
- 6 000 € autre matériel (chapiteau, plancha, friteuse...)
- 3 500€ de frais par an pour les salons
- Pour un repas de 60 personnes, c'est : 2 jours de cuisine, 1h de service et 5h pour les mariages, 1/2 journée pour le rangement des chapiteaux

Pour en savoir + : flashez le QR code et retrouvez un témoignage vidéo d'une activité similaire à cette fiche sur la chaîne Youtube de la Chambre d'Agriculture de la Drôme (playlist Agritourisme)

