



AGROCAMPUS OUEST  
CFR de Rennes  
65 rue de Saint Briec  
35042 Rennes Cedex

PAYS DES VALLONS DE VILAINE  
ZA La Lande Rose  
12 rue Blaise Pascal – BP 88051  
35580 Guichen

Mémoire de fin d'études

Diplôme d'ingénieur de l'Institut Supérieur des Sciences  
Agronomiques, Agroalimentaires, Horticoles et du  
Paysage

Année universitaire : 2012-2013  
Spécialité : Ingénieur Agroalimentaire  
Option : Agricultures Durables et développement Territorial

Un atelier de transformation collectif sur le Pays des  
vallons de Vilaine ?

Par Harmonie Lozé

Bon pour dépôt (version définitive)

Date : .../.../... Signature

Autorisation de diffusion : Oui  Non

Soutenu à Rennes le 12 septembre 2013

**Devant le jury :**

Maître de stage : Mme Floriane Eliot  
Enseignant référent : M. Guy Durand  
Autre membre du jury : Mme Catherine Laidin

« Les analyses et les conclusions de ce travail d'étudiant n'engagent que la  
responsabilité de son auteur et non celle d'AGROCAMPUS OUEST »

## **Fiche de confidentialité et de diffusion du mémoire**

### **Cadre lié à la confidentialité :**

*Aucune confidentialité ne sera prise en compte si la durée n'en est pas précisée.*

**Préciser les limites de la confidentialité <sup>(2)</sup> :**

➤ Confidentialité absolue :  oui  non  
(ni consultation, ni prêt)  
Si oui  1 an  5 ans  10 ans

**Le maître de stage<sup>(4)</sup>,**

### **Cadre lié à la diffusion du mémoire :**

A l'issue de la période de confidentialité et/ou si le mémoire est validé diffusable sur la page de couverture, il sera diffusé sur les bases de données documentaires nationales et internationales selon les règles définies ci-dessous :

Diffusion de la version numérique **du mémoire** :  oui  non

Référence bibliographique diffusable<sup>(3)</sup> :  oui  non

Résumé diffusable :  oui  non

Mémoire papier consultable sur place :  oui  non

Reproduction autorisée du mémoire :  oui  non

Prêt autorisé du mémoire papier :  oui  non

.....  
Diffusion de la version numérique **du résumé** :  oui  non

☞ Si oui, l'auteur<sup>(1)</sup> complète l'autorisation suivante :

*Je soussigné(e) \_\_\_\_\_, propriétaire des droits de reproduction dudit résumé, autorise toutes les sources bibliographiques à le signaler et le publier.*

Date :

Signature :

**Rennes/Angers, le**

**L'auteur<sup>(1)</sup>,**

**L'enseignant référent  
ou son représentant**

(1) auteur = étudiant qui réalise son mémoire de fin d'études

(2) L'administration, les enseignants et les différents services de documentation d'AGROCAMPUS OUEST s'engagent à respecter cette confidentialité.

(3) La référence bibliographique (= Nom de l'auteur, titre du mémoire, année de soutenance, diplôme, spécialité et spécialisation/Option)) sera signalée dans les bases de données documentaires sans le résumé.

(4) Signature et cachet de l'organisme

## Remerciements

Je souhaite remercier tous les agriculteurs que j'ai rencontrés, dans leur cuisine ou leur étable, par téléphone, ou par mail, pour leur accueil, leur sympathie et tout ce qu'ils m'ont appris.

Je tiens à remercier tout particulièrement Floriane Eliot, chargée de mission agriculture au Pays des vallons de Vilaine pour son accompagnement et sa sympathie. Je remercie également Guy Durand, chercheur et professeur à Agrocampus Ouest pour m'avoir conseillé et donné des pistes de réflexion, ainsi que tous les professeurs et les doctorantes de l'option Agricultures Durables et développement Territorial, pour leurs enseignements. Je tiens également à remercier tous les membres du comité de pilotage « circuits courts » pour leurs remarques constructives et leur intérêt pour le sujet.

Je souhaite remercier mes collègues du Pays des vallons de Vilaine et les membres de la maison intercommunale, pour leur accueil chaleureux et leur fantaisie (ainsi que Scotty et le défunt Findus), Frantz, co-stagiaire co-randonneur qui a subi mes plaintes et réflexions, et Florian, chevalier du compostage.

Je remercie ma famille et Kristof Guilloux, qui m'a entendu parler de circuits courts et d'ateliers de transformation collectifs pendant ces six mois, pour la qualité de ses réflexions et pour m'avoir épaulée et orientée pour ce mémoire.

Je remercie enfin mes fidèles copines *american*, Mary, Mathyld, Mot' et Marwin, et gmail, qui a permis notre soutien mutuel quotidien. Je ne t'oublie pas Matthieu, et nos *after work rando* dans le Pays du val de Vilaine, entre Guichenne et Govenne.

## Abréviations

**Adage** : Agriculture durable par l'autonomie, la gestion et l'environnement : association d'éleveurs en système économe en intrants à base d'herbe

**Agrobio 35** : Groupement des Agriculteurs Biologiques d'Ille et Vilaine

**ATC** : Atelier de Transformation Collectif

**Atomic** : Ateliers de TransfOrmation Modulaires Innovants et Collectifs

**Casdar** : Compte d'Affectation Spéciale Développement Agricole et Rural

**CAT** : Centre d'Aide par le Travail

**CC** : circuits courts

**Civam** : Centre d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu rural

**Cuma** : Coopérative d'Utilisation de Matériel Agricole

**DAC** : Document d'Aménagement Commercial

**DDCSPP** : Direction Départementale de la Cohésion Sociale et la Protection des Populations (ex : DSV et DGCCRF)

**Draaf** : Direction Régionale de l'Alimentation, l'Agriculture et de la Forêt

**Enfa** : Ecole Nationale de Formation Agronomique (Toulouse)

**ESS** : Economie Sociale et Solidaire

**FN/FR/FD** : Fédération Nationale/Fédération Régionale/Fédération Départementale

**GAB29** : Groupement des Agriculteurs Biologiques du Finistère

**HACCP** : *Hazard Analysis and Critical Control Point*, Analyse des dangers et des points critiques pour leur maîtrise

**Insee** : Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques

**Leader** : Liaison Entre les Actions de Développement de l'Economie Rurale

**OTEX** : Orientation Technico-économique des Exploitations

**PAC** : Politique Agricole Commune

**PMS** : Plan de Maîtrise Sanitaire

**PVV** : Pays des vallons de Vilaine

**RCC** : Références sur les circuits courts de commercialisation

**RGA** : Recensement Général Agricole

**SAU** : Superficie Agricole Utilisée

**ScoT** : Schéma de Cohérence Territoriale

**TVR** : Transformations Viandes Régionales (société de découpe et transformation de viande)

**UMR** : Unité Mixte de Recherche

**UTH** : Unité de Travail Humain

**VDB** : Viandes Découpes Bretagne

# Table des matières

<b>Introduction</b> .....	<b>1</b>
<b>1 Etat de l'art et pré-requis techniques pour la création d'un ATC</b> .....	<b>4</b>
1.1 Définition .....	4
1.2 Etat de l'art.....	4
1.3 Pré-requis techniques pour la création d'un ATC .....	11
1.3.1 Créer un ATC, conseils et étapes du projet .....	11
1.3.2 Quelle organisation ? .....	12
1.3.3 Réglementation sanitaire.....	12
1.3.4 Les prix de facturation au sein des ATC .....	15
1.3.5 Investissements et financement .....	15
1.3.6 Exemples d'initiatives (d'après Wagner, 2012) .....	16
1.4 Question de recherche .....	17
<b>2 Contexte de l'étude</b> .....	<b>18</b>
2.1 Le Pays des vallons de Vilaine, un bassin de vie ?.....	18
2.2 Le Pays des vallons de Vilaine : une terre d'élevage.....	20
2.3 Un territoire riche d'initiatives de circuits courts .....	21
2.4 Qu'est-ce qu'un pays (loi Voynet) ? .....	23
2.5 La structure Pays des vallons de Vilaine .....	24
2.6 Perspectives pour le Pays des vallons de Vilaine .....	25
2.7 La politique agricole du Pays des vallons de Vilaine.....	26
<b>3 Méthodologie</b> .....	<b>30</b>
3.1 Données à collecter et méthode employée.....	30
3.2 Producteurs concernés .....	32
3.3 Traitement des données.....	33
<b>4 La transformation des produits commercialisés en circuits courts par les producteurs du Pays des vallons de Vilaine</b> .....	<b>34</b>
4.1 Les producteurs en circuits courts en Pays des vallons de Vilaine .....	34
4.2 Où est effectuée la transformation ?.....	39
4.2.1 Abattage.....	39
4.2.2 Découpe.....	40
4.2.3 Transformation .....	40
4.3 Les trajets effectués .....	41
4.4 Pour quelles raisons les producteurs en circuits courts proposent-ils des produits ayant subi une première transformation ou plus ? .....	43
4.5 Pour quelles raisons certains producteurs ne transforment-ils pas, ou pas plus ? ..	44
4.6 Combien coûte la transformation ? .....	44

<b>5</b>	<b>Les producteurs en CC du PVV ont –ils besoin d’un ATC ? Quel type d’atelier ?</b>	<b>46</b>
5.1	Un besoin en ATC ? Analyse des entretiens .....	46
5.1.1	Un intérêt pour « l’achat en commun ou la mise en commun de matériel de transformation ? » .....	46
5.1.2	Quelles espèces ? .....	48
5.1.3	Quelle fonction ? .....	48
5.1.4	Quelle localisation ? .....	49
5.1.5	Qui découpe/transforme ? .....	49
5.1.6	Quels volumes ? .....	50
5.1.7	L’expérience du collectif de ces 16 producteurs .....	50
5.1.8	Pourquoi créer un ATC ? .....	50
5.1.9	Quels freins à la création d’un ATC ? .....	53
5.1.10	D’autres perspectives .....	53
<b>6</b>	<b>Quels facteurs impliquent la création ou la non création d’un collectif d’agriculteurs en vue du montage d’un ATC ?</b> .....	<b>55</b>
6.1	Echelle individuelle .....	55
6.1.1	L’offre en outils de découpe/transformation .....	55
6.1.2	La maturité du sujet .....	55
6.1.3	Les motivations .....	55
6.1.4	Les freins .....	56
6.1.5	Analyse des proximités géographiques et organisées des producteurs potentiellement moteurs .....	57
6.2	Echelle collective .....	58
6.2.1	Déroulement de la réunion .....	58
6.2.2	Des projets à proximité qui demandent peu d’investissement .....	61
6.2.3	Absence de producteurs moteurs .....	62
6.2.4	Analyse au regard des proximités .....	62
6.3	Retour sur la Méthodologie : .....	63
6.3.1	Le choix des personnes rencontrées .....	63
6.3.2	L’élaboration de la réunion .....	63
6.3.3	L’origine de l’étude .....	64
6.3.4	Le rôle du Pays dans le projet d’ATC à clarifier .....	65
	<b>Conclusion</b> .....	<b>66</b>

## Introduction

La transformation alimentaire consiste en « une chaîne d'opérations visant à rendre les denrées alimentaires brutes propres à la consommation, la cuisson ou le stockage » (*European Food Information Council, 2010*). Elle permet de rendre comestibles des denrées qui ne le sont pas crues du fait de leur composition ou des risques microbiologiques par exemple la cuisson de pomme de terre ou de viande, d'améliorer la saveur des aliments, de reporter la consommation des matières premières dans le temps comme le fromage, l'élaboration de conserves, d'offrir de nouveaux produits, de rendre les produits plus pratiques à consommer par exemple les légumes de 4<sup>e</sup> gamme, la transformation de viande à bouillir en viande à griller etc. La transformation désigne donc diverses opérations unitaires telles que : la cuisson, la mise en conserve (appertisation ou stérilisation), la fermentation, la congélation, la surgélation, le séchage, la salaison, le conditionnement sous atmosphère modifiée etc. Dans la filière viande, on parle de première transformation pour l'abattage et la découpe, et de deuxième transformation pour la transformation froide (saucisses, viande hachée), ou transformation chaude (conserves, plats préparés etc.).

La plupart des produits alimentaires commercialisés via les circuits courts (CC) de proximité ont subi au moins une première transformation. La transformation apparaît donc comment un élément essentiel et potentiellement comme un levier de développement des circuits courts. Le terme « circuits courts » s'oppose à celui de « filières longues de distribution » des produits agricoles, et désigne, selon le plan Barnier (2009) « un mode de commercialisation des produits agricoles qui s'exerce soit par la vente directe du producteur au consommateur, soit par la vente indirecte à condition qu'il n'y ait qu'un seul intermédiaire ». Cette définition ne prend en compte que le nombre d'intermédiaire et pas la distance géographique. . Pour inclure ce critère, on parle de « circuits courts de proximité », qui désignent en général des échanges directs ou avec un seul intermédiaire de produits alimentaires dans un rayon de 80km autour de l'exploitation. Ce seuil de 80km est une convention induite par la réglementation sanitaire, qui propose une dérogation à l'agrément sanitaire pour les produits animaux ou d'origine animale lors de la vente à un intermédiaire dans des quantités limitées, s'ils sont commercialisés dans ce rayon. (Langhade E., 2010)

Un producteur commercialisant ses produits via des circuits courts de proximité dispose de plusieurs moyens pour transformer ou faire transformer ses produits :

- Il peut d'abord vendre ses produits bruts à un transformateur, qui effectuera lui-même la commercialisation. Le transformateur sera l'intermédiaire entre le producteur et le consommateur, on reste donc dans le champ des circuits courts. Par contre, lors de la vente de son produit au transformateur, le producteur n'en est plus propriétaire, et donc n'en est plus responsable (achat-revente), il n'en maîtrise pas la transformation. On

observe ceci notamment pour les produits laitiers, typiquement dans les fruitières de Franche-Comté et des Alpes. Les laits des différents producteurs sont mutualisés, donc mélangés, puis transformés, et la commercialisation des fromages est effectuée par la structure collective (Melo A., 2012) ;

- la transformation à la ferme : elle demande du temps et des investissements parfois lourds. Elle modifie profondément l'organisation de l'exploitation agricole, en introduisant un nouveau métier pour le producteur, nécessitant de nouvelles compétences ;
- La transformation par un prestataire de service: La transformation est effectuée dans et par une entreprise extérieure, le producteur ne vend pas le produit au transformateur, il ne paie que la prestation de transformation. Econome en temps pour le producteur, elle a cependant un coût (main d'œuvre), et ne permet pas au producteur de maîtriser la transformation. De plus, il n'existe pas forcément de prestataires à proximité de l'exploitation ;
- Un atelier de transformation collectif (ATC) : qui est un outil commun à plusieurs producteurs.

Dans ces 3 derniers cas, la commercialisation est effectuée par le producteur, il reste responsable du produit fini jusqu'à sa commercialisation.

Suite au constat de l'augmentation du nombre de projets de transformations portés par divers acteurs de la filière biologique (producteurs, transformateurs etc.) en Ille-et-Vilaine, Agrobio 35 a mené un travail sur la mutualisation de matériel de transformation en 2012 autour de Rennes (Thiard F., 2012). Une enquête a été menée début 2012 auprès de dix-sept acteurs de la filière bio ayant manifesté un intérêt auprès d'Agrobio 35 pour un projet de transformation. Il s'agissait de douze agriculteurs et de cinq transformateurs (traiteurs, artisans). Les agriculteurs étaient producteurs de viande (quatre) ou de légumes (huit). Sur les dix-sept personnes rencontrées, quatre étaient motivées et huit étaient peut-être intéressées pour mutualiser du matériel de transformation. La plupart de ces personnes étaient situées au Sud de Rennes (Pays de Brocéliande, Pays des vallons de Vilaine et Pays de Vitré). Plusieurs scénarios d'outil de transformation de fruits et légumes ont été élaborés par Agrobio35 : un scénario de mise en réseau et d'échange de petit matériel, un scénario proposant un local commun basique et un scénario plus élaboré proposant un atelier de transformation aux normes et équipé. Dans le cas de ce dernier scénario, il est nécessaire d'avoir un nombre plus important d'agriculteurs intéressés pour pouvoir rentabiliser un tel outil. C'est pourquoi le Pays des vallons de Vilaine (PVV) a proposé d'effectuer une étude sur son territoire afin de déterminer si la mutualisation de matériel de transformation correspond à un besoin d'agriculteurs du territoire, en particulier les producteurs ayant leur siège d'exploitation sur le Pays des vallons de Vilaine qui pratiquent la vente en circuits courts, qu'ils soient conventionnels ou biologiques. En parallèle de cela, la région Bretagne a émis un appel à projet en décembre 2011 correspondant



à la mise en œuvre de l'article 41 de sa nouvelle alliance agricole, qui vise à « accompagner [...] par des crédits d'animations spécifiques, [...] pour les pays qui le souhaitent, [la] mise en place d'un projet agricole et alimentaire de territoire particulièrement destiné à développer l'agriculture biologique, les circuits courts et la restauration collective ». Le pays des vallons de Vilaine a répondu à cet appel à projet en définissant des axes d'études et d'actions, et a souhaité recruter un stagiaire afin de mettre en œuvre ses axes de travail.

Les buts du stage tels que présentés dans l'offre de stage sont synthétisés ici :

- Mieux connaître les producteurs en circuits courts du Pays des vallons de Vilaine ;
- Etudier leurs besoins en matière de transformation, notamment en outil collectif de transformation puis proposer des scénarios chiffrés de mise en place d'un outil collectif de transformation s'il y a lieu ;
- Actualisation du guide des producteurs en circuits courts du pays ;
- Travail sur le projet d'introduction de produits locaux en restauration collective.

Le travail sur la transformation s'intègre donc parmi d'autres missions, notamment un diagnostic des producteurs en circuits courts, un travail de mise à jour de guide papier recensant les producteurs en circuits courts du territoire, leurs produits et canaux de distribution, ainsi que l'amorce d'un projet visant le développement de l'approvisionnement en local de la restauration collective. J'ai effectué ce stage du 18 février 2013 au 14 août 2013, au sein des locaux du Pays des vallons de Vilaine à Guichen et sous la direction de Floriane Eliot, chargée de mission agriculture et transports et de Guy Durand, enseignant chercheur en économie rurale à Agrocampus Ouest. Un comité de pilotage encadre également ce travail, composé des principaux acteurs des circuits courts sur le territoire.

Le travail sur la transformation consiste à connaître la manière dont les producteurs en circuits courts transforment leurs produits et à voir s'ils ont besoin de nouveaux outils de transformation, notamment des outils collectifs, et s'ils seraient prêts à s'investir dans un atelier de transformation collectif. Ce sujet est traité car le pays comme les acteurs du comité de pilotage voient la transformation comme un levier de développement des circuits courts, et souhaitent accompagner des initiatives collectives. Cette étude entre de plus dans les compétences du pays, qui est un territoire de projet qui a pour but de créer une vision de territoire à long terme et qui a une mission de prospective et d'innovation.

Ce mémoire commencera par un état de l'art sur les ateliers de transformation collectifs, et l'énonciation de la question de recherche. Il sera suivi d'une présentation du territoire puis de l'énonciation de la méthodologie suivie. La suite sera consacrée aux raisons et à la manière dont les produits en circuits courts sont actuellement transformés, et aux besoins et motivations des producteurs du territoire pour un atelier de transformation collectif. La dernière partie sera quant à elle consacrée à une réflexion sur les résultats obtenus et une prise de recul sur la méthodologie employée.

# 1 Etat de l'art et pré-requis techniques pour la création d'un ATC

## 1.1 Définition

« Un atelier de transformation collectif est un outil commun à plusieurs producteurs, d'un même territoire, leur permettant de transformer leurs produits agricoles. Les produits ainsi transformés servent à approvisionner les filières courtes locales. Le producteur doit rester propriétaire de ses produits et s'occuper lui-même de la commercialisation (de manière individuelle ou collective). » (Wagner G., 2012) Selon cette définition, qui est l'unique définition que j'ai trouvé dans la littérature, les fruitières ne constituent donc pas des ateliers de transformation collectifs. En effet, la principale différence avec une coopérative classique est que dans un ATC, « les produits ne sont pas mélangés, chaque producteur travaille peu ou prou ses produits et qu'ensuite il les commercialise » (Couzy et al., 2013). La transformation n'est pas obligatoirement effectuée par le producteur lui-même. On distingue trois formes d'organisation des ATC, en fonction du degré d'implication des producteurs dans la transformation et la gestion de l'atelier (Couzy et al., 2013), cf annexe 1 :

- **les ATC maîtrisés en totalité par les producteurs** : seuls les producteurs interviennent dans la transformation et la gestion de l'atelier ;
- **les ATC à délégation partielle** : producteurs et salariés se répartissent les tâches. En général, la transformation est déléguée à un boucher salarié et la gestion est conservée par les producteurs, mais l'inverse est également possible ;
- **Les ATC à forte délégation** : les salariés ont une place prépondérante, voire capitale dans l'ensemble des activités de l'atelier. Les producteurs possèdent l'outil mais ne participent pas à la transformation et à sa gestion quotidienne.

Les ATC sont la plupart du temps orientés vers la transformation de fruits et légumes, l'abattage et la transformation de volailles et/ou la découpe et la transformation multi espèces de viande. La transformation laitière est moins concernée du fait de la fréquente mutualisation des laits. Il n'existe pas de nombre de producteur seuil dans la définition d'ATC pour qu'il soit dit collectif. Les affinités des fondateurs, le seuil de rentabilité des équipements et le statut de l'organisation des producteurs déterminent le nombre de participants. Ces statuts nécessitent un nombre minimal d'adhérents : deux membres pour une association, quatre pour une Cuma, trois collègues d'acteurs différents pour une SCIC, sept personnes pour une coopérative agricole etc.

## 1.2 Etat de l'art

Tout comme la vente en circuits courts, les ATC entrent dans le champ de la diversification des exploitations. La diversification consiste à adjoindre de nouvelles activités à celles développées jusqu'alors par l'exploitation agricole, et propose ainsi une nouvelle offre sur un nouveau marché. Elle se présente comme une alternative à la spécialisation et entre dans une

stratégie de gestion des risques en *ne mettant pas tous ses œufs dans le même panier*. La définition juridique de l'activité agricole a été revue par la loi de 1988 pour intégrer les activités pouvant rentrer dans le champ de la diversification, par le biais du « prolongement de l'acte de production ou du lien à l'exploitation en tant que support. Ces activités agricoles, par relation, comprennent les activités de transformation, de commercialisation des produits végétaux et animaux de l'exploitation (prolongement de l'acte de production) ainsi que les activités de service et d'accueil à la ferme (activités ayant pour support l'exploitation) » (définition d'activité agricole, article L311-1 du Code Rural issu de l'article 2 de la loi du 30 décembre 1988).

Les ATC sont relativement peu étudiés par la recherche. Je n'ai trouvé que huit publications scientifiques traitant principalement de ce sujet. La plupart des auteurs participent au projet Casdar Atomic, qui a deux axes de travail : un volet recherche visant à capitaliser et diffuser des méthodes, outils et références pouvant être utiles aux porteurs de projets et un volet action visant à accompagner neuf projets pilotes d'ATC dans leur création. Ce projet est coordonné par la FNCuma, leader et productrice de nombreux documents techniques à destination des producteurs porteurs de projets, et divers acteurs dont l'institut de l'élevage et l'UMR Dynamiques rurales de l'ENFA à Toulouse, qui sont les principaux rédacteurs de la littérature disponible sur ce sujet.

Quel est l'intérêt de la mutualisation du matériel de transformation ? Les ATC permettent de limiter l'investissement pour chaque producteur par rapport à un atelier à la ferme individuel, et donc de diminuer les coûts de transformation, ce qui augmente la marge effectuée sur le produit dans la phase d'amortissement de l'outil. Une structure collective permet l'embauche de salariés, ce qui n'est pas toujours possible dans un atelier individuel à la ferme, et donc laisse plus de temps au producteur. De plus, la création d'un outil commun permet de diminuer les coûts de transaction, c'est-à-dire les coûts des actions qui permettent d'effectuer l'échange de bien et de service (Coase, Williamson), par exemple l'ingénierie pour la conception de l'atelier, l'élaboration de procédures qualités etc. On peut faire remarquer que les coûts de transaction d'un ATC sont probablement plus importants que dans un atelier industriel. Cependant, l'échelle d'un ATC entraîne une emprise plus importante dans la gestion de l'outil pour le producteur que dans une grande structure, et donc une plus grande maîtrise de son produit, et de son procédé de fabrication. Il peut plus facilement influencer sur les orientations de la structure. De plus, ces ateliers sont plus proches des exploitations des producteurs participants, ce qui limite la distance parcourue, et donc engendre des économies de carburant et un gain de temps de trajet. Le regroupement des producteurs via cet outil leur offre également un poids plus important dans les négociations avec des partenaires extérieures que s'ils possédaient chacun un atelier individuel, notamment vis-à-vis des collectivités locales, des fournisseurs, des clients etc. (Poisson M., 2010).

Ces projets d'ATC sont portés par un collectif d'agriculteurs qui se prennent en main afin d'améliorer leurs conditions de travail et de vie en mettant en œuvre une stratégie d'innovation. C'est une vision optimiste Boserupienne de l'avenir et de sa situation, par opposition au pessimisme Malthusien (Couty P. 1991, Jouve P. 2004). En effet, en cas d'une croissance démographique importante et de terres limitées, la satisfaction des besoins alimentaires passe par une exploitation des jachères. La fertilité de la terre diminue alors. La communauté peut alors suivre deux logiques : soit elle ne fait rien et voit ses rendements diminuer (Malthus), soit elle change ses pratiques par un processus d'innovation, en l'occurrence une intensification par le travail, et voit ses conditions de vies améliorées. Un parallèle peut être fait avec des producteurs qui décident d'investir ensemble dans un ATC afin d'améliorer leur quotidien. Les ATC constituent des initiatives d'*empowerment*, c'est-à-dire de reprise en main, le contrôle d'un domaine qui échappait à ces producteurs : la transformation.

Gafsi et al. (2013) ont étudié dix-huit exploitations agricoles adhérentes à un ATC de transformation de volailles grasses dans la région du Volvestre à proximité de Toulouse. Le but de l'étude était d'établir les motivations des agriculteurs pour participer à ce type de projets et d'étudier les impacts-socio économiques de ces ateliers sur leurs exploitations. Les raisons invoquées par les agriculteurs pour adhérer à cet ATC (cf. annexe 2) sont tout d'abord une meilleure valorisation des produits agricoles en captant la valeur ajoutée afin de garantir la survie de l'exploitation (exploitations de petite dimension) ou assurer un complément de revenu permettant notamment de créer un emploi pour un conjoint ou réduire la dépendance à la PAC. Un autre avantage est l'accès à un outil avec de faibles investissements par personne. La volonté d'offrir des produits de qualité pour les clients, en maîtrisant toutes les étapes du processus de production, transformation, commercialisation est évoquée ensuite. Des motivations d'ordre social ont également été mises en avant : travailler en commun, renforcer les liens sociaux avec les autres agriculteurs en vue d'une meilleure insertion sociale et professionnelle, en particulier pour les personnes installées hors cadre familial, et favoriser un apprentissage collectif, un partage d'information entre producteurs. Certains choisissent aussi les ATC par souhait d'autonomie vis-à-vis des coopératives, dans un souci de maîtrise du produit. Mundler et al. (2013) citent d'autres motivations, qui correspondent à l'identification d'un besoin ou problème, qui va déboucher sur la constitution du groupe : crainte de la fermeture d'un abattoir, saturation des capacités d'un prestataire, nécessité d'élargir les gammes de produits pour répondre à la demande d'un opérateur local, désaccord avec la coopérative de collecte etc.

Selon Gafsi et al. (2013) Les impacts positifs des ATC sur l'exploitation sont importants. Dans 61% des cas, l'adhésion à l'ATC a permis la création de nouveaux ateliers (domaine de l'ATC donc production de volaille grasse, mais aussi agrotourisme ou maraichage). La valeur ajoutée a été multipliée par deux, l'excédent brut de l'exploitation, qui traduit le potentiel de

l'exploitation à dégager un résultat, a également doublé, et le résultat de l'exercice qui est l'indicateur le plus proche du revenu agricole, a augmenté de 81% (cf. annexe 3). On peut cependant nuancer ces résultats. Toutes les exploitations n'ont pas fourni leurs informations économiques donc ces résultats sont disponibles pour neuf exploitations uniquement. De plus, ces producteurs étaient-ils déjà en circuits courts avant d'adhérer à l'ATC ? Si ce n'était pas le cas, est-ce la vente en circuits courts ou le fait de transformer ses produits via un ATC qui améliore les résultats économiques ? De plus, les produits issus de volailles grasses sont des produits à très forte valeur ajoutée, les résultats doivent rester dans le cadre de cette production. La littérature dans le domaine des ATC est plutôt pauvre, et l'on dispose de peu de références technico économiques sur les ATC.

Une étude s'est proposée de combler ce manque, en étudiant quinze ATC avec plus de cinq ans d'expérience (Wagner G., 2012). Elle a apporté des informations sur l'organisation du travail au sein de ces ATC, le temps de travail que cela requiert aux producteurs et les coûts de transformation et les investissements financiers réalisés. J'y ferai référence dans la première partie de mon mémoire. Le travail de G. Wagner fournit des données intéressantes et illustre la diversité des ATC, mais il témoigne aussi de la difficulté de tirer des règles générales de la comparaison de ces quinze ATC, du fait de la variabilité des modes de fonctionnement, des équipements, des dimensions économiques, des productions, et des unités des données. De plus, cette étude ne compare que des ATC entre eux, alors qu'il serait intéressant de comparer des ATC avec des ateliers individuels à la ferme et de la prestation de service. C'est ce qu'ont fait divers acteurs du projet Atomic dans une publication postérieure (Couzy et al., 2013) qui retravaille les données recueillies par Guillaume Wagner et les complète avec les données du projet Casdar « élaboration de références sur les circuits courts de commercialisation » (RCC). On y trouve notamment une comparaison des tarifs d'abattage et découpe de bovins entre ATC, atelier à la ferme et prestation de service, avec un re-travail des données afin de les rendre comparables entre elles (cf. annexe 4). Cependant, ces données ne permettent pas de conclure laquelle des formules est la plus intéressante. Nous ne connaissons pas à ce jour l'efficacité économique des ATC par rapport aux autres solutions de transformation.

Les politiques publiques s'intéressent aux ATC car leur lien au territoire est fort. Ils constituent en quelque sorte des outils d'aménagement du territoire. On peut analyser ce lien au territoire à travers le prisme des proximités, proximité géographique et organisée, qui forment une proximité territoriale. Mundler et al. (2013) ont étudié cette question à l'aide de l'analyse des quinze expériences étudiées par G. Wagner et neuf projets d'ATC en construction. La proximité est un concept à la fois spatial et relationnel. La proximité géographique traduit la distance kilométrique entre deux acteurs, pondérée par le temps et/ou le coût du transport. Elle dépend aussi de la perception qu'ont les individus de la distance (Rallet, Torre, 2004). La proximité organisée, elle, comprend deux logiques : une logique d'appartenance désignant le fait que les

interactions entre membres d'une même organisation ou d'un même réseau sont facilitées et une logique de similitude désignant un système commun de représentations, de valeurs et de croyances (Rallet, Torre, 2005 ; Torre, Beuret, 2012). Pour Torre et Beuret (2012), la proximité géographique et organisée peuvent se combiner et amener à ce que se construise une proximité territoriale, territoire en tant que « construit social » et non découpage fixé par des limites administratives ou géographiques. Dans le cas des ATC, la proximité géographique est à la fois recherchée, afin de limiter les kilomètres effectués par les producteurs entre la ferme et l'atelier, et aussi subie, car elle joue un rôle de sélection des membres. La distance séparant chaque ferme à l'atelier conditionne à la fois la rentabilité individuelle de l'utilisation de l'atelier et la solidité de l'engagement des membres. L'ancrage très local des ATC les rend très sensibles à des éléments de leur environnement : la présence ou non d'un abattoir à proximité, l'offre en prestation de service, le soutien manifesté par les collectivités locales. Par nature, ils ne sont pas délocalisables. Une simple proximité géographique ne suffit pas à rapprocher les acteurs. Il faut une occasion de rencontre entre les acteurs (logique d'appartenance) pour qu'ils mettent en commun leurs attentes et idées sur le projet d'atelier, idées qu'ils doivent partager pour pouvoir envisager un investissement lourd ensemble (logique de similitude). Le groupe prend forme suite à un diagnostic partagé, l'identification d'un besoin ou d'un problème (tels que cités plus haut) qui pourront être résolus par un ATC. L'initiative peut venir d'un individu, d'un groupe préexistant ou d'un organisme d'accompagnement. Dans la plupart des situations observées, les individus moteurs se connaissent déjà, soit parce qu'ils ont des collaborations sur un autre sujet (ex : Cuma), soit parce qu'ils appartiennent à un même réseau professionnel (ex : réseau de l'agriculture biologique). Parfois, les proximités peuvent être mobilisées pour favoriser la coopération entre acteurs, par exemple en mobilisant une identité de territoire pour favoriser la coopération. Les auteurs séparent les projets étudiés en deux groupes :

- un groupe dans lequel la proximité organisée est forte : ces projets ont été initiés dans le cadre de réseaux préexistants et à fort contenu idéologique : les projets sont explicitement construits sur un socle de valeurs communes, ils sont portés de manière militante et le caractère collectif est fortement valorisé ;
- un groupe dans lequel la proximité organisée est faible : le nombre d'acteurs est plus petit et un ou deux leaders jouent un rôle structurant. Le projet vise à répondre à un problème local, opérationnel, le projet est moins pensé en référence à des valeurs communes qu'en référence à un problème commun.

Comme tout projet collectif, les ATC posent la question de l'adéquation des aspirations individuelles avec la stratégie collective de transformation. Poisson M. (2010) a étudié ceci à travers l'étude de trois ATC du grand Ouest. Contrairement aux coopératives agricoles classiques qui peuvent viser la normalisation des produits pour s'adresser à des marchés non locaux, en circuits courts, l'objectif du collectif est de faciliter l'accès des producteurs à des opportunités dont ils n'auraient pas pu bénéficier à titre individuel. La stratégie collective doit

donc permettre la réalisation de la stratégie individuelle de chacun. Lors des premières phases du projet, les groupements constituent le projet en s'adaptant aux motivations des acteurs portant le projet, aux besoins des producteurs, aux contraintes de financement et au contexte politique. L'implication des producteurs est variable sur le temps, du fait de facteurs externes, de facteurs liés à la stratégie collective et à leur stratégie individuelle et cette variabilité de l'implication de chaque producteur conduit à une modification de l'équilibre entre stratégies individuelles et projet collectif. Trois à quatre années après les premières transformations, certaines règles de fonctionnement sont contournées, car elles ne correspondent plus à la réalité. La prise en compte de ces écarts au projet initial entraîne une phase de « remise en cause » (cf. annexe 5), qui est particulièrement propice à la mise en avant des stratégies individuelles des producteurs. On distingue plusieurs comportements vis-à-vis du collectif : l'implication grandissante avec la recherche d'innovations pour le collectif, le retour à un rapport plus individualiste à l'outil (rapport de simple utilisateur) et le retrait. Pour pérenniser l'outil, il est nécessaire de trouver une articulation entre le manque d'intérêt pour les choix stratégiques de certains et la course à l'action collective désirée par d'autres, et d'affirmer une stratégie collective, à l'aide d'innovations (produit, procédé démarche commerciale, renouvellement d'une dynamique sociale). M. Poisson (2010) met également en lumière le rôle des organismes accompagnateurs de ce type de types de projets, tels que chambre d'agriculture, Ceta, Geda, Civam, groupement d'agriculteurs biologiques, pays, PNR etc. et les enjeux auxquels ils doivent faire face à chaque étape du projet collectif (cf. annexe 6).

Mondy et al (2010) se sont quant à eux intéressés à l'impact territorial des ATC : les ATC permettent de constituer un nouveau groupe d'appartenance, un nouveau réseau pour les producteurs, et le travail d'échange et de réflexion des adhérents s'accompagne « d'une évolution des représentations sociales qu'ont les exploitants de leur territoire ». Les ATC peuvent aussi « faire des petits », c'est-à-dire entraîner l'émergence de nouveaux projets sur le territoire. Par exemple, un atelier de découpe multi-espèces permettra l'approvisionnement de la restauration scolaire en viande locale, ou engendrera la création d'un abattoir ou d'un magasin attenant à cet atelier de découpe. Toujours selon l'auteur, un ATC favorise le maintien d'exploitations sur un territoire et peut encourager l'installation de nouveaux agriculteurs à cet endroit précis, car il permet de conforter une production. Un ATC peut également créer de l'emploi, directement dans la structure, car ils nécessitent souvent des compétences que les producteurs n'ont pas (découpe de viande bovine, transformation, management de la qualité) ou indirectement via les secteurs d'amont ou d'aval (logistique, vente etc.). Plus largement, les ATC participent au changement du métier d'agriculteur, et permettent l'accession des femmes et des néo-ruraux à de nouvelles responsabilités. Il souligne aussi que le lien affiché entre le territoire et les produits créés via ces ATC peut entraîner la création d'une rente territoriale (Mollard A., 2001), les ATC contribuent à créer une image valorisante de la région et la qualité du produit prétend témoigner de la qualité de l'environnement.

Poisson et Saleilles (2012) se sont intéressées aux interactions entre collectifs de producteurs formant un ATC et leur territoire à l'aide de l'analyse de trois ATC. L'ancrage territorial est différent selon ces trois ateliers :

- utilisation du nom du territoire dans la marque afin de montrer la proximité avec l'espace de production et de consommation, donc la proximité avec le consommateur
- objectif et revendication de participation au développement local par la création d'une nouvelle activité économique
- renforcement de l'identité d'un territoire en créant une marque territoriale (initiative d'un pays loi Voynet) et création d'un ATC afin de relocaliser la transformation pour légitimer cette marque territoriale.

Les ATC misent sur une stratégie marketing de différenciation par la qualité contrairement à la production de masse qui offre des prix bas via les économies d'échelles et entraîne la formation de bassins de productions, et donc une spécialisation des régions dans telle ou telle production. Par leur relative petite dimension (souvent un groupe de 20-30 producteurs) et par la vente en circuits courts qu'ils induisent, les ATC participent à un modèle constitué d'une multitude d'unités de transformation sur un même territoire plutôt que quelques grandes, orientées vers la transformation de productions différenciées afin de sortir de la concurrence et satisfaire une demande locale. Ils favorisent donc une agriculture diversifiée sur un même territoire. Selon Mondy et Terrieux (2010), les ATC favorisent un Système ALimentaire Territorialisé (SALT). On parle aussi de Système Agroalimentaire Localisé (SYAL, Sanz Canada et Muchnick, 2011). Selon Berger B. (2010), un SALT est constitué par « l'ensemble de la production, transformation, distribution, consommation sur un territoire donné, dont les limites géographiques sont déterminées par la consommation. Il est influencé par des habitudes alimentaires, des politiques publiques, des savoirs faire en matière de production ou de transformation, des caractéristiques territoriales... cela correspond à la manière dont une société s'organise pour s'alimenter ». Cette définition renvoie directement à la notion de souveraineté alimentaire. On peut résumer un SYAL comme un *maillage* agroalimentaire entre acteurs économiques et sociaux et les institutions d'un territoire déterminé, fondé sur les spécificités des ressources locales constituées par les hommes, les produits et le territoire. (Sanz Canada et Muchnick, 2011). Ces deux définitions se recoupent dans le sens où elles sont au croisement entre l'approche filière et territoriale, sous forme d'une approche *système*, où tous les acteurs d'un même territoire interagissent ensemble afin d'organiser l'approvisionnement alimentaire à partir de ressources locales. Cependant, une différence notable entre SALT et SYAL est que pour un SALT, on le définit à partir de la consommation, des besoins alimentaires de la population, alors qu'un SYAL est défini par les spécificités d'un territoire avec la patrimonialisation d'un produit typique. La présence ou l'absence de typicité



des produits est probablement induite par la localisation des laboratoires de recherche (Montpellier *versus* Rennes).

Les réflexions sur des modèles de territorialisation de l'alimentation et donc des filières sont induites par l'émergence de considérations environnementales, au regard du réchauffement climatique et de la reconnaissance du caractère fini des ressources naturelles, afin de limiter les émissions de gaz à effet de serre dus au transport des aliments (*food miles*). De plus, le constat de la délocalisation d'activités économiques, du fait d'une volonté de mondialisation des échanges, facilitée par des accords internationaux visant à la réduction des barrières douanières et tarifaires, et la numérisation des technologies d'information, génère aussi des réflexions sur la territorialisation de l'alimentation. La volonté de maintien des activités agricoles et agroalimentaires et leur reterritorialisation vise à contrer cela, et est un indicateur du changement de paradigme, de l'émergence du référentiel de développement durable. Ce référentiel fait suite au référentiel de libéralisation des marchés. Ce changement de paradigme est de plus institutionnalisé, avec des aides à la diversification et des politiques de reterritorialisation de l'agriculture, telle que celle du Pays des vallons de Vilaine.

### **1.3 Pré-requis techniques pour la création d'un ATC**

#### **1.3.1 Créer un ATC, conseils et étapes du projet**

Selon la FNCuma (2010) et Yves Arnaud de l'ENILV d'Aurillac (2010), la présence d'un groupe de producteurs moteurs est indispensable à la réussite d'un projet. Une animation extérieure est possible, mais elle ne doit en aucun cas se substituer au groupe. Comme nous l'avons dit plus haut, la stratégie collective doit permettre la stratégie individuelle de chacun. Les membres doivent donc bien clarifier leurs attentes et leurs contraintes afin de définir une organisation qui corresponde à tous, et envisager de remettre en question leurs systèmes de production et les réorganiser pour pouvoir dégager du temps pour s'investir dans l'organisation de l'atelier. Il est préférable de faire appel à des personnes qualifiées pour la conception de l'atelier, et dans tous les cas soumettre les plans à la DDCSPP avant la conception. Il faut entre 3 et 5 ans pour créer un ATC, ce qui pose la question de l'entretien de la motivation lors de cette période de création, et une fois que l'outil est créé comme nous l'avons vu dans l'introduction.

Chronologie de montage d'un ATC (selon Arnaud Y. 2010, Valorge F., 2012 et ISOMIR 2012) :

- 1) Constitution du groupe, évaluation des motivations, du temps disponible etc. ;
- 2) Visiter des ateliers existants ;
- 3) Estimation des volumes à traiter en année 1 à 3 avec, le plus tôt possible, un engagement écrit des producteurs et la formalisation du groupe (ex : création d'une association) ;

- 4) Réflexion sur le mode d'organisation et le niveau d'agrément souhaité et recherche d'un lieu pour l'implantation de l'atelier ;
- 5) Elaboration des premiers plans ;
- 6) Etude de faisabilité économique ;
- 7) Formation de l'ensemble des producteurs, et pas seulement des salariés ;
- 8) Choix du matériel et investissement.

### 1.3.2 Quelle organisation ?

Nous avons défini les ATC selon le degré d'implication des producteurs et la présence de salariés. Ces salariés sont soit responsables de l'atelier, soit des salariés qualifiés occupant des tâches spécifiques (boucher, technicien qualité), soit des salariés polyvalents : conditionnement, nettoyage, secrétariat. Il est important de ne pas sous estimer les tâches annexes à la transformation (Wagner G., 2012) telles que la gestion du planning, la facturation, la comptabilité, le nettoyage, l'entretien du matériel, la gestion des stocks, la mise en place et le suivi des procédures d'hygiène et de sécurité, la gestion des salariés, le calcul des coûts de revient etc. Dès le départ, il est important de bien répartir ces tâches pour éviter les tensions, le risque étant qu'un ou plusieurs producteurs assument toutes les tâches et se fatiguent. Il est possible également de mettre en place une banque d'heures. Un atelier a estimé à 400h/an ces tâches annexes à la transformation (il s'agit ici d'un atelier de grande dimension : 39 utilisateurs, 95,6t découpées et transformées par an et 10 000 volailles abattues/an). Ces 400h sont réparties entre les producteurs en fonction du chiffre d'affaires qu'ils réalisent à l'atelier. A titre indicatif, il faut entre 7 et 10h pour découper une vache, 3 heures pour un veau, 5 heures pour un porc et une heure pour un agneau, et autant de temps pour le conditionnement sous vide (producteurs, bouchers, et Martin B. et Rouher L., 2012)

### 1.3.3 Réglementation sanitaire

Depuis 2006, la réglementation sanitaire a été harmonisée au niveau européen, sous la forme du paquet hygiène. Ce règlement a pour but d'assurer la sécurité des consommateurs, et demande une obligation de résultat et non de moyen. L'ensemble des exploitants de la chaîne alimentaire est concerné, « de la fourche à la fourchette ». Les règlements 852/2004 et 853/2004 sont relatifs à l'hygiène des denrées alimentaires.

Tous les exploitants du secteur alimentaire doivent déclarer leur activité auprès de a DDCSPP. De plus, ils doivent mettre en place un Plan de Maîtrise Sanitaire (PMS) comprenant au minimum :

- un plan de formation du personnel à l'hygiène et le suivi médical du personnel ;
- un plan de nettoyage désinfection ;
- un plan de lutte contre les nuisibles ;

- une mise en place de procédures basées sur les principes de l'HACCP (*Hazard Analysis and Critical Control Point*; analyse des dangers et des points critiques pour leur maîtrise), c'est-à-dire identifier, tout le long du procédé de fabrication, les étapes où une contamination irréversible est possible et imaginer des procédures d'élimination du danger et de contrôle ;
- un système de traçabilité ;
- une procédure de retrait rappel des produits.

La manipulation de denrées animales ou d'origine animale est soumise à agrément sanitaire européen. Cependant, il existe des exceptions selon le mode de commercialisation de ces produits. En effet, il est supposé que plus le nombre d'intermédiaires entre le producteur et le consommateur est important, et plus le risque qu'advienne une contamination microbienne augmente. D'après les règlements CE 178/2002, 852/2004 et 853/2004 et DRAAF Rhône Alpes 2012 (fiche n°1) :

- Tout d'abord, si **les produits sont commercialisés en vente directe**, donc directement du producteur (ou un membre de sa famille ou un autre adhérent de la structure collective de producteurs dans le cas d'un point de vente collectif par exemple ; source : note de service DGAL/SDHA/N95/N°8311 du 18 décembre 1995) au consommateur, sans intermédiaire, **l'atelier de transformation est exempté d'agrément**. La vente directe bénéficie d'une tolérance de la part de l'Etat français car un règlement sanitaire trop strict à son égard engendrait la fin de la production de produits typiques tels que vins et fromages qui sont des composantes majeures de son identité et vis-à-vis de l'étranger.
- Si les produits sont vendus en **quantité limitée** (cf. annexe 7) à **un seul intermédiaire** entre le producteur et le consommateur, dans un rayon de **80km maximum** autour de l'exploitation : une **dérogation à l'agrément** est nécessaire
- Vente à un ou **plusieurs intermédiaires en grande quantité et dans un périmètre élargi (Union Européenne) : agrément sanitaire nécessaire**

Dans le cas d'un atelier collectif, il existe un vide réglementaire sur la question de l'agrément sanitaire : il n'est pas défini si chaque producteur peut disposer d'un agrément sanitaire (ou d'une dérogation) individuel ou s'il peut y avoir un seul agrément pour l'ensemble de l'atelier. Les DDCSPP n'ont pas toute la même interprétation des textes à ce sujet. Si chaque producteur dispose de sa dérogation à l'agrément, les quantités pouvant être traitées dans l'atelier sont supérieures à une dérogation pour l'ensemble de l'atelier. Un groupe de travail national a été mis en place pour combler ce vide réglementaire (Wagner G., 2012).

La viande hachée bénéficie d'un traitement particulier, car les risques de contamination par des microorganismes pathogènes sont accrus par rapport à une viande seulement découpée.

En effet, lors du hachage, la viande qui était au contact de l'air, et donc aussi de potentiels microorganismes pathogènes, peut se retrouver à l'intérieur du steak final. Si le steak haché n'est pas bien cuit à cœur les bactéries peuvent résister au traitement thermique et contaminer le consommateur, notamment E. Coli O157H7, qui peut s'avérer mortelle. Ainsi, la vente directe de viande hachée n'est autorisée que si elle est préparée devant le consommateur final dans un hachoir réfrigéré. La viande hachée commercialisée à un intermédiaire doit obligatoirement être fabriquée dans un atelier agréé (Draaf Rhône Alpes 2012, fiche n°2)

L'abattage des animaux de boucherie (bovin, porc, ovin et caprin) doit se faire dans un abattoir agréé. L'abattage de volaille et de lagomorphe peut se faire dans une tuerie (abattoir non agréé) en quantité limitée (25 000 équivalents poulets/an ou 500 poulets/semaine) et si la commercialisation a lieu dans un rayon de 80km à un seul intermédiaire ou au consommateur final.

Un établissement bénéficiant d'un agrément ne peut être approvisionné par un établissement possédant un agrément inférieur. Ainsi, les cuisines centrales (structures de restauration collective qui livrent des repas à d'autres restaurants) étant agréées, elles ne peuvent recevoir d'aliments préparés dans des ateliers non agréés. De même, des ateliers de transformation agréés (ex : autoclave), ne peuvent recevoir de la viande découpée dans un atelier de transformation non agréé (source : règlement CE 178/2002, 852/2004 et 853/2004 et Draaf 2012 fiche n°1).

Les publications de la FNCuma signalent qu'un atelier souhaitant proposer de la prestation a l'obligation de disposer d'un agrément sanitaire. Or, au regard de la réglementation et de la note de service DGAL/SDSSA/N2009-8129 du 29 avril 2009, un atelier souhaitant proposer de la prestation de service n'est pas obligatoirement soumis à l'agrément, tout dépend de son niveau dans la chaîne de transformation et là encore de son mode de commercialisation. La réglementation différencie le « **travail à façon** » (« un établissement de remise directe fait traiter dans un autre établissement des denrées qu'il a lui-même manipulé » auparavant) de la « **prestation de service** » (« prise en charge par le prestataire directement après l'abattoir sans manipulation », le transport n'étant pas considéré comme une manipulation).

- Dans le cas de travail à façon, l'agrément est obligatoire car le produit a déjà été manipulé avant, le risque sanitaire augmente ;
- Dans le cas de la prestation de service, si le produit est commercialisé par le producteur en vente directe ou à un intermédiaire en quantités limitées et dans un rayon limité (cf. annexe 7), une dérogation à l'agrément est possible ;
- Dans le cas d'une prestation de service, si l'établissement transformateur commercialise lui-même les produits transformés directement au consommateur (ex : une boucherie), l'atelier n'est ni soumis à l'agrément, ni à dérogation à l'agrément (cf. annexe 8).

Ces circuits de prestation de service avec dérogation à l'agrément ne sont autorisés que si la personne réalisant la prestation de service a le statut de boucher ou de charcutier au sens du décret n°98-246 du 2 avril 1998. Les produits végétaux ne sont pas soumis à l'agrément ni à la dérogation à l'agrément.

Si l'atelier dispose d'un autoclave, il doit être déclaré, les personnes l'utilisant doivent effectuer une formation et un organisme habilité procède au contrôle de l'autoclave tous les 18 mois. Après 10 ans d'utilisation, l'autoclave doit être requalifié (source : conditions d'utilisation d'un autoclave, Draaf Rhône-Alpes, 2012)

#### **1.3.4 Les prix de facturation au sein des ATC**

Trois systèmes de facturation différents existent dans les quinze ATC étudiés par Wagner G., 2012:

- une facturation basée sur les quantités de production entrantes ou sortantes (poids carcasse, litres de jus) ;
- une facturation basée sur la durée d'utilisation (une journée ou une demi-journée). Ce système peut s'avérer peu équitable car les exploitations disposant de main-d'œuvre importante peuvent transformer plus de quantité pour le même temps que des exploitations qui ont peu de main-d'œuvre ;
- une facturation en fonction des équipements utilisés : ex : autoclave. Ceci permet de rationaliser l'utilisation d'un matériel coûteux et de dissuader son utilisation pour une petite quantité (par rapport à l'énergie nécessaire à son fonctionnement).

Les utilisateurs non adhérents bénéficient de tarifs plus élevés (de 20 à 55% de plus parmi les cinq ateliers concernés). Les prix de facturation dépendent de la transformation effectuée, de la configuration de l'atelier (dimensionnement, équipements, main d'œuvre, bâtiment préexistant ou construction etc.), et du niveau d'amortissement de celui-ci. Il est impossible de définir des normes de prix.

#### **1.3.5 Investissements et financement**

Dans l'étude de G. Wagner (2012), les investissements de départ des ateliers sont compris entre 35 000€ et 750 000 € (cf. annexe 9). Dans sa communication aux producteurs porteurs de projets, F. Valorge de la FNCuma (2012) estime que les investissements sont de l'ordre de 200 000 € à plus de 500 000 € dans le cas de construction de locaux et achat de matériel neuf et de 20 000 € à 150 000 € dans le cas d'une rénovation de bâtiment et l'achat de matériel neuf

La part de subvention des ateliers étudiés par G. Wagner (2012) est comprise entre 18% et 53%. Les emprunts souscrits pour financer la construction d'un atelier s'étendent sur de longues périodes, entre 12 et 20 ans. La durée de remboursement des emprunts pour le matériel est plus courte, entre 5 et 10 ans.

Le capital apporté par les adhérents peut être :

- réparti de façon égale entre tous les adhérents

- fonction des volumes réalisés par chaque adhérent
- fonction du chiffre d'affaires réalisé par chaque adhérent au sein de la structure
- pas de d'apport de capital, mais paiement d'un droit d'entrée à l'arrivée au sein du groupe

Les parts sociales sont payées à l'arrivée dans la structure, sauf dans un cas où elles sont facturées mensuellement, en fonction des volumes transformés. Une fois les investissements amortis, l'atelier peut faire le choix d'investir à nouveau, d'augmenter la trésorerie de l'atelier ou de diminuer le prix de facturation aux producteurs.

### 1.3.6 Exemples d'initiatives (d'après Wagner, 2012)

Voici des exemples d'ATC, sélectionnés parmi les quinze ateliers étudiés par Wagner (2012)

	Atelier 2	Atelier 9	Atelier 1	Atelier 15
<b>Date de création</b>	2007	1985	2004	1999
<b>Activités, produits</b>	Légumes en morceaux, soupes, coulis, confitures, compotes, sirops et nectars, jus de fruits	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Abattage de volailles, découpe et transformation (froide et chaude) de volailles maigres et grasses</li> <li>• Découpe et transformation de porcs</li> <li>• Transformation d'escargots</li> </ul>	Découpe et transformation froide d'animaux de boucherie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Abattage de volaille</li> <li>• Découpe et transformation (froide et chaude) multi espèces</li> </ul>
<b>Nombre d'adhérents et d'utilisateurs</b>	16 associés, 21 utilisateurs non associés	25 adhérents, pas d'utilisateurs non adhérents	13 adhérents, pas d'utilisateurs non adhérents	25 adhérents, pas d'utilisateurs non adhérents
<b>Statut</b>	SARL	Cuma	Cuma	GIE
<b>Salariés ?</b>	Pas de salarié	2 salariés et 6 intérimaires pour les jours d'abattage	2 bouchers salariés à temps partiel (1 ETP)	Un boucher et un responsable d'atelier à temps plein, une responsable qualité (0,25 ETP)
<b>Tonnages annuels</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 11 000 L de jus de fruit</li> <li>• 36t de produits transformés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 12 868 canards abattus</li> <li>• 14 152 canards découpés dont 8 752 transformés</li> <li>• Découpe porc : 4,5t</li> <li>• 37 autoclaves d'escargot</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 25t de bovins (dont 1,5t de produits hachés)</li> <li>• 4t de porc (dont 2t de produits hachés)</li> <li>• 1t d'agneau</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Abattage : 7 400 volailles</li> <li>• Découpe : 70t</li> </ul>
<b>Statut sanitaire</b>	Non soumis à l'agrément	Agrément sanitaire collectif pour toutes les activités de la Cuma	Dérogation à l'agrément	Abattoir et atelier bénéficiant d'un agrément sanitaire collectif
<b>Surface</b>	469m <sup>2</sup>	490m <sup>2</sup>	93m <sup>2</sup>	250m <sup>2</sup>
<b>Investissement</b>	2007 : 205 400€ 2011 : 130 000 €	Non communiqué	2004 : 56 000€ 2010 : 18 000 €	1999 : 220 000€
<b>Chiffre d'affaires</b>	33 600 €	124 900 €	33 500€	103 250€

Toutes ces informations illustrent l'hétérogénéité des différents ATC possibles, en termes d'organisation, d'équipements, d'investissements, de nombre de membres etc. Il est difficile d'en tirer des généralités afin de conseiller d'éventuels producteurs souhaitant se lancer dans un tel projet.

## **1.4 Question de recherche**

Dans ce travail, nous nous situons en amont d'un ATC, c'est-à-dire dans la création du collectif d'agriculteur. Comment ce collectif se crée t'il ? Par affinités ? Par intérêts ? Par réseaux ? Autour d'objectifs communs ou alors en agrégeant des objectifs individuels ? Et lorsqu'il y a une tentative de création d'un collectif, pour quelles raisons ne se crée t'il pas ? La question de recherche est la suivante :

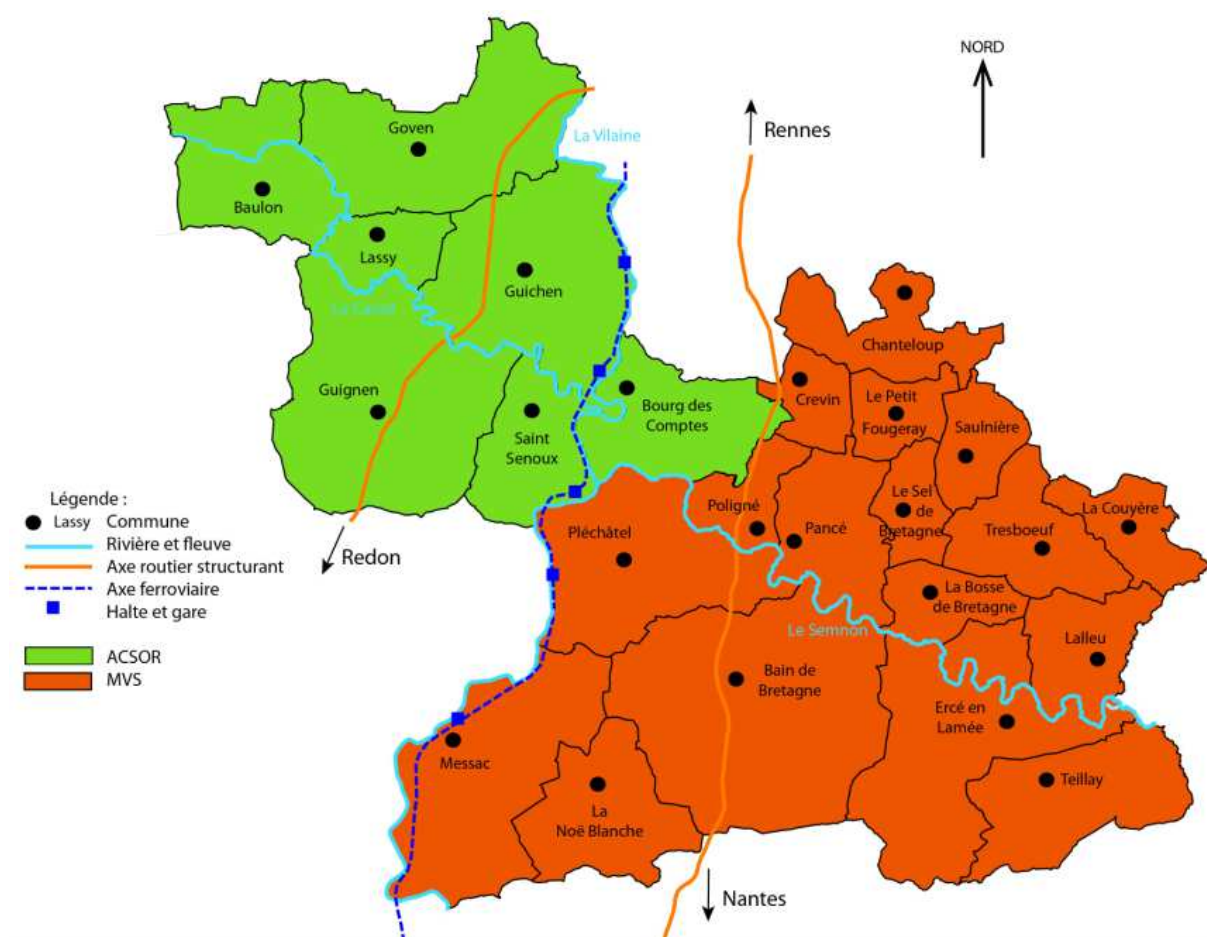
### **Quels facteurs interviennent dans la formation ou non d'un collectif d'agriculteurs en vue de la création d'un atelier de transformation collectif ? Le cas du Pays des vallons de Vilaine.**

La littérature apporte des éléments sur cette question, tels que les motivations des producteurs pour la création d'un ATC d'ordre économique et sociale (Gafsi et al., 2013), la configuration de création du collectif et les arguments de mobilisation au regard des proximités (Mundler et al., 2013), ainsi que la nécessaire adéquation de la stratégie collective et individuelle des producteurs (Poisson et al., 2010). J'ai voulu voir si l'on retrouve les éléments mis en avant par ces chercheurs sur le Pays des vallons de Vilaine, à savoir les motivations d'ordre économiques et sociales des producteurs, la proximité géographique inhérente à ce type de projet et subie imposant un contexte territorial, ainsi qu'une mobilisation d'acteurs d'un même réseau sur valeurs communes ou alors la mobilisation d'acteurs de réseaux différents par un ou quelques leaders face à un problème issu d'un diagnostic commun, et la difficile adéquation des aspirations individuelles et collectives.

## 2 Contexte de l'étude

### 2.1 Le Pays des vallons de Vilaine, un bassin de vie ?

Le Pays des vallons de Vilaine (PVV) est situé au sud de Rennes métropole, et est limitrophe du Pays de Brocéliande, du Pays de Redon Bretagne Sud, de la Loire-Atlantique et du Pays de Vitré (cf. annexe 10). C'est le plus petit pays de Bretagne : il est constitué de deux communautés de communes : la communauté de commune du canton de Guichen nommée Association des Communes du Sud-Ouest de Rennes, soit ACSOR (26706 habitants en 2009 source Insee) et la communauté de commune de Moyenne Vilaine et du Semnon, soit MVS (27631 habitants en 2009 source Insee) avec pour ville principale Bain de Bretagne. Le nombre d'habitants par commune est présenté en annexe 11. Le territoire comporte deux pôles urbains majeurs, Guichen et Bain de Bretagne, et dans une moindre mesure Messac, Crevin et Guignen.



Le Pays des vallons de Vilaine, périmètre et axes structurants (source PVV)

Sa topographie est bien illustrée dans sa dénomination, et l'on observe une alternance de prairies, céréales, bocage, landes et de bois. Le territoire est traversé par la Vilaine, le Canut et le Semnon. A l'ouest du territoire, le bâti traditionnel est à base de schiste pourpre et à l'est



plutôt dans les tons gris et bleus. Le pays est traversé par des axes structurants : la 2X2 voies Rennes-Nantes, la route Rennes-Redon (bientôt totalement en 2X2 voies), la voie ferrée Rennes-Nantes via Redon et la Vilaine.

Le territoire est marqué par une forte croissance démographique, +33% entre 1999 et 2010 sur le Pays avec Guipry (source document d'aménagement commercial du PVV, 2013) avec une population jeune et active, originaire de l'extérieur du territoire (cf. annexes 12 et 13). Une part non négligeable des personnes résidant sur le territoire travaillent à Rennes. En effet, l'ensemble du territoire fait partie de l'aire urbaine de Rennes (cf. annexe 14). Ceci pose les questions de la maîtrise de la pression immobilière et foncière, notamment vis-à-vis du foncier agricole (50ha par an consommés pour des logements entre 2001 et 2005 selon le ScoT du PVV, soit une exploitation). Cette configuration pose aussi la question de l'optimisation des déplacements et la minimisation de leur impact sur l'environnement, car l'on assiste tous les jours à des déplacements en voiture à destination de Rennes. Il est possible de s'y rendre en train, mais les trains des horaires très demandés sont saturés. On remarque que tous les réseaux de transport publics sont tournés vers Rennes, il n'existe pas de réseau public reliant les communes entre elles, excepté le réseau de transport à la demande mis en place par les communautés de communes (cf. annexe 15). Le risque de cette configuration est une concentration des activités sur Rennes (emploi, commerce, culture, loisirs) et donc un territoire « dortoir ». Néanmoins, le territoire est plutôt bien doté en équipements publics (avec des disparités, moins d'équipements au sud est du territoire). Toutes les communes sont dotées d'une école maternelle et primaire sauf trois organisées en RPI. Il existe quatre collèges, dont deux privés (Bain-de-Bretagne, Guignen) et deux publics (Guichen, Bain-de-Bretagne). Un troisième collège public est prévu par le Conseil général à Crevin. Bain-de-Bretagne accueille également un hôpital. La proximité de l'agglomération rennaise contrarie le déploiement d'autres structures médicales lourdes. Le territoire est bien doté en commerce. On trouve dix grandes surfaces sur le territoire, notamment à Guichen, Bain de Bretagne, Goven et Guipry à Proximité immédiate de Messac. Toutes les communes possèdent un commerce d'alimentation de base, les communes du territoire ne sont pas dans une logique du dernier commerce (cf. annexe 16). Cependant, il y a un manque de manifestations culturelles fréquentes. Il n'existe pas de salle de concert sur le territoire et cet aspect n'est pratiquement pas évoqué dans le SCoT. Les habitants se retranchent sur les activités rennaises.

Le territoire se développe en fonction de la proximité rennaise et des grands axes de communication : on observe un gradient des installations de nouveaux ménages Nord Sud et en fonction des axes de communication, ainsi qu'un gradient des revenus fiscaux des ménages selon cette organisation également (cf. annexe 17), Il a été constaté que les professions intermédiaires et cadres sont plus nombreux sur ces communes également. Les zones d'activité du territoire sont également situées le long des principaux axes, ce qui suggère que le territoire

est très tourné vers l'extérieur. Pour donner un ordre de grandeur faute de chiffres plus récents, en 1999, sur 17 440 actifs sur le pays, 31% travaillaient sur leur commune de résidence, 10% travaillaient sur leur pays de résidence et 59% sur un autre pays (majoritairement le pays de Rennes). L'indice d'attractivité du PVV était de 0,27, ce qui signifie que pour 100 personnes résidantes sur le territoire qui travaillent ailleurs, 27 personnes viennent d'un autre territoire pour travailler sur le PVV (GREF Bretagne, 2007). En 2009, le pays compte 13 408 emplois. 65 % des emplois du pays se trouvent centralisés sur cinq communes (Bain de Bretagne qui est le premier pôle, Guichen, puis Crevin, Messac, Laillé) en 2004 (source : ScoT du PVV). Les services sont le principal secteur d'emploi salarié (cf. annexe 18) et l'industrie y est plutôt diversifiée (automobile, agroalimentaire, etc.).

Le territoire, est donc entièrement périurbain car structuré en fonction de l'agglomération rennaise, il existe peu de liens entre les deux pôles du territoire que sont Guichen et Bain de Bretagne. L'Insee a établi un indicateur « bassin de vie » : « Le bassin de vie constitue le plus petit territoire sur lequel les habitants ont accès aux équipements et services les plus courants ». Ainsi, le territoire est en réalité constitué de plusieurs bassins de vie : un bassin de vie autour de Guichen, qui est également structuré par Rennes, un bassin de vie autour de Bain de Bretagne, l'est du territoire est plutôt tourné vers Janzé et Guipry et Messac forment une entité propre (cf. annexe 19). Le Pays des vallons de Vilaine ne constitue donc pas un bassin de vie à proprement parler.

## **2.2 Le Pays des vallons de Vilaine : une terre d'élevage**

Selon le recensement agricole de 2010 (RGA), le Pays des vallons de Vilaine (avec la commune de Laillé, qui a rejoint Rennes Métropole en 2012) dispose d'une surface agricole utilisée (SAU) de 39 627 ha pour 752 exploitations (soit environ 60% de la surface du territoire), donc une SAU moyenne de 52.7 ha/exploitation. On compte 1362 actifs agricoles permanents. L'élevage bovin est de loin la production majoritaire sur le territoire (504 exploitations), notamment la production laitière (356 exploitations sur ces 504). La production annuelle en lait du PVV satisfait la consommation annuelle en produits laitiers de plus de 300 000 consommateurs, soit 6 fois la consommation des habitants du PVV (in Profil agricole du PVV, 2009). Vient ensuite la volaille, avec 90 exploitations orientées vers les poulets de chair et 85 en poules pondeuses, puis la production porcine avec seulement 51 élevages, et les élevages de lapin (45 exploitations), cf. annexe 20 (source RGA 2010).

Selon le RGA de 2010, les productions végétales confirment l'orientation du territoire vers l'élevage. 34% de la SAU est occupée par des céréales, 33% par des prairies temporaires et artificielles, 19% par du maïs fourrage et ensilage, 5% de la SAU est occupée par de prairies permanentes et seulement moins de 1% de la SAU est destinée à la production de légumes

(cela représente 18 exploitations pour un total de 70ha uniquement). Ces orientations sont confirmées en annexe 21 par le graphique des orientations principales des exploitations (OTEX).

Les industries agroalimentaires du territoire sont majoritairement orientées vers les céréales et l'alimentation animale. Mis à part ces usines, il existe aussi une grande cidrerie à Messac, mais sinon uniquement des transformateurs de moyenne dimension, tels que des meuniers ou Les Saules à Chanteloup qui transforment saumon et canard. Sur le territoire, on ne trouve pratiquement pas d'industries d'abattage ou de transformation, malgré la vocation d'élevage du territoire. Les producteurs laitiers sont collectés par des laiteries situées à l'extérieur du territoire telles que Lactalis, Coralis, Biolait ou Triballat.

L'agriculture biologique concerne trente-six exploitations, soit 4,8% du total. C'est supérieur à la moyenne départementale (3,5%). D'après l'association Culture Bio, l'association organisatrice du salon Ille et Bio à Guichen, le canton de Guichen possède la plus forte concentration d'agriculteurs biologiques du département. Je n'ai cependant pas trouvé de chiffres. De plus, trente exploitations sont certifiées label rouge, et quatre ont une indication géographique protégée. On ne dispose pas du nombre d'exploitations certifiées AOC ou AOP. 57% exploitations sont dites diversifiées, soit 7,6% du total (travail à façon agricole, transformation, hébergement etc.).

### **2.3 Un territoire riche d'initiatives de circuits courts**

Le territoire du Pays des vallons de Vilaine est également riche en initiatives de vente via des circuits courts. Une typologie des principales initiatives du territoire est présentée ci-dessous, à partir d'entretiens que j'ai réalisés avec des producteurs, associations et commerçants du territoire. Cette typologie reprend la typologie des modalités de vente directe et de circuits courts de Chaffotte et Chiffolleau (2007).

Il existe deux associations de producteurs dont le but est la commercialisation de produits locaux : les Comptoirs Paysans et le Gout d'Ici. Les Comptoirs Paysans organisent trois marchés par an : deux marchés à la ferme et un salon gastronomique à Bain de Bretagne. L'association est composée d'une vingtaine d'agriculteurs répartis sur tout le territoire, voire au-delà, agriculteurs biologiques et conventionnels. Le bureau est constitué de trois agriculteurs conventionnels qui ont des exploitations de grande dimension économique. Le Goût d'Ici a été fondé à l'initiative de producteurs d'Accueil Paysan. Cette association a créé un site internet sur lequel sont présentés les produits des 16 producteurs adhérents, tous agriculteurs biologiques. Le consommateur peut choisir les produits qu'il souhaite, compose lui-même son panier, et ira le chercher dans une des fermes dépôts le vendredi soir. Les producteurs membres sont issus des

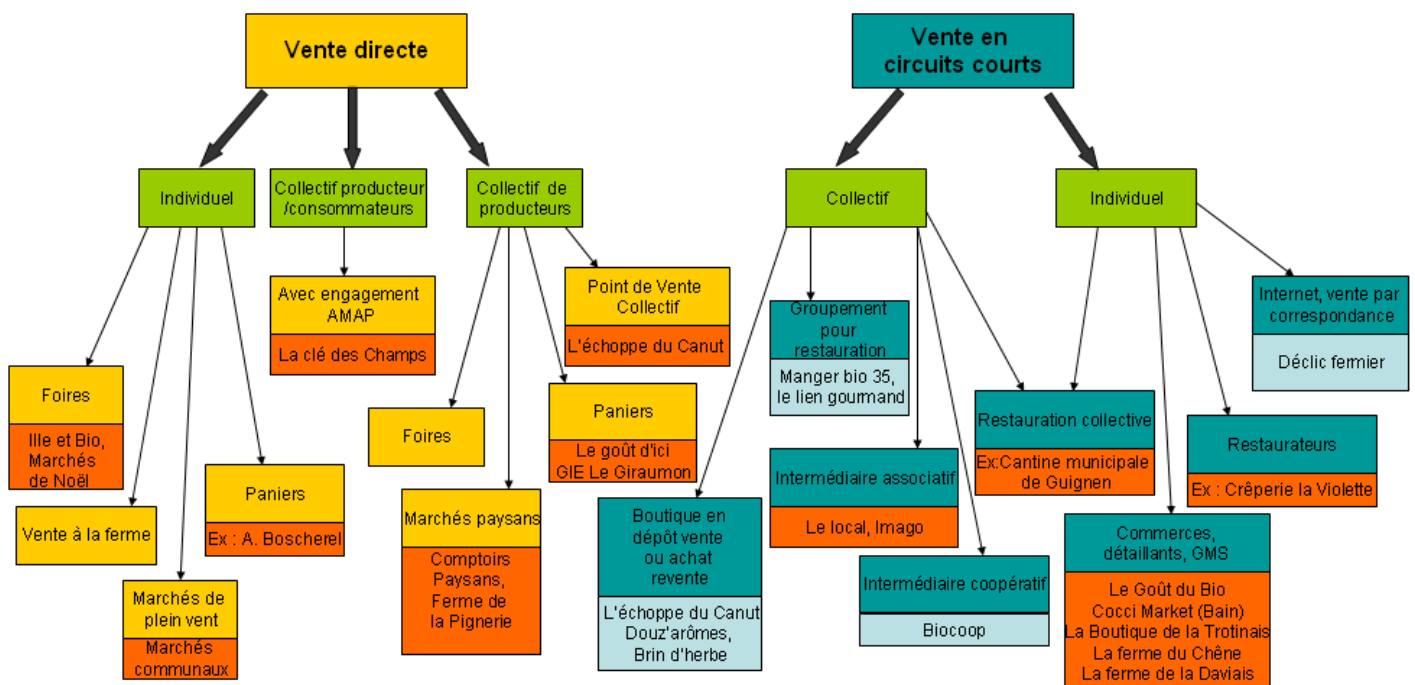
cantons de Guichen et de Maure de Bretagne, un est sur la commune de Pipriac et un sur celle de Messac. Environ soixante-dix paniers sont commercialisés par semaine.

La commune de Lassy a également créé un magasin partagé, « l'échoppe du Canut ». Le bâtiment appartient à la mairie, et les producteurs y vendent leurs produits en tenant des permanences. Actuellement, seuls deux producteurs se relaient à la vente, et on trouve des produits de quatre exploitations. Le magasin est ouvert le vendredi soir. Selon des producteurs ayant participé à la démarche, Lassy est une commune trop isolée, avec un nombre de client trop faible pour rentabiliser le temps passé aux permanences, ce qui a découragé de nombreux producteurs. Selon d'autres, la double gestion commune-producteurs n'a pas favorisé l'implication des producteurs : « on a pas su s'organiser ».

Le territoire compte neuf marchés hebdomadaires et cinq d'entre eux comportent au moins un producteur y faisant de la vente directe : le marché bio de Guichen (jeudi soir), le marché de la Cale (vendredi soir) à Pont Réan, le marché de Lassy (vendredi soir), les deux marchés de Bain de Bretagne (mardi matin et vendredi soir). Les marchés exempts de producteurs sont ceux de Pléchâtel (mardi matin), Guignen et Goven (tous deux le mercredi matin).

On trouve également deux groupements d'achats de produits locaux : le Local à Bain de Bretagne et Imago à Messac. Il existe de plus des initiatives privées, telles que la boutique de produits locaux de la Trotinais, à Saint Senoux, un magasin bio à Guichen (le Goût du Bio), Biomarché à Bain de Bretagne qui propose quelques produits locaux, Am'calines à Saulnières, une supérette qui souhaite développer sa gamme de produits locaux, et des supérettes filiales de supermarchés (Carrefour market à Guichen, Cocci market à Bain de Bretagne etc.) qui proposent quelques produits locaux achetés directement aux producteurs.

On trouve bien évidemment des magasins à la ferme sur le territoire, notamment à la ferme de la Daviais à Pléchâtel, qui propose des produits de l'exploitation, d'exploitations

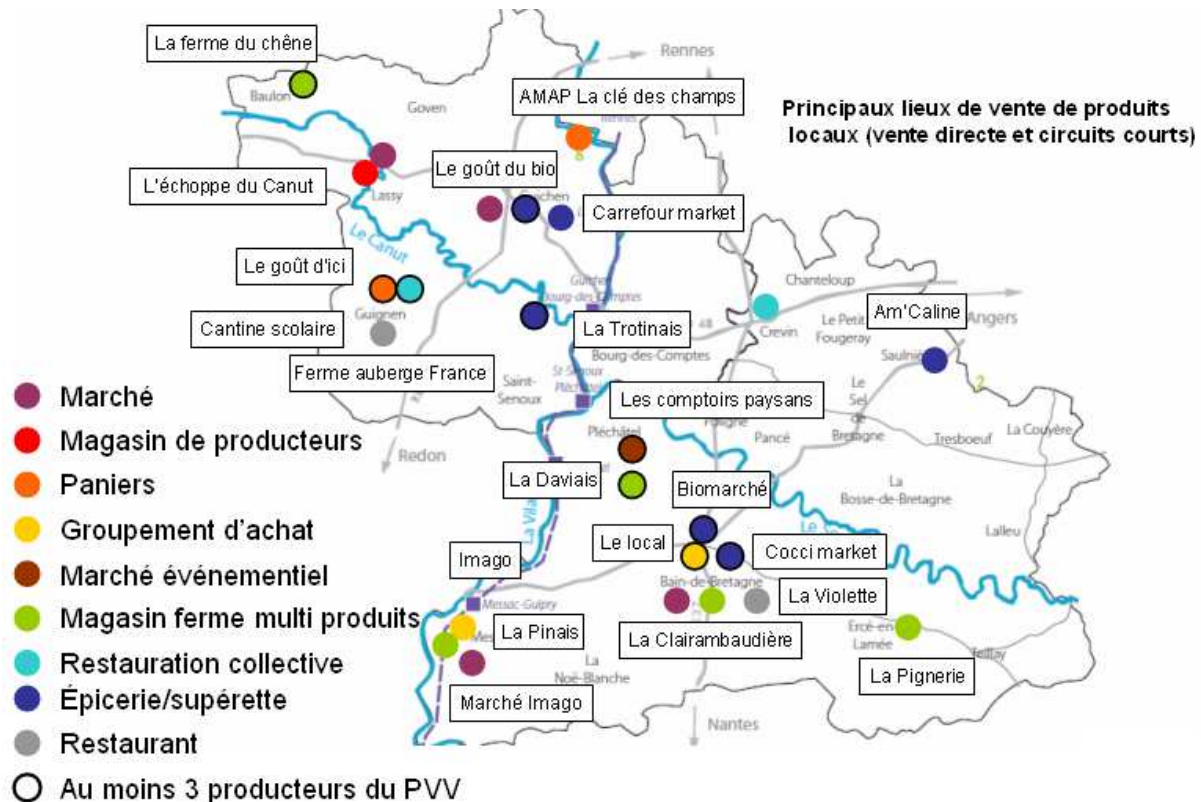


voisines en achat revente et de grossistes (registre du commerce et non agricole), ou la ferme du Chêne à Baulon. Il existe d'autres magasins dits « multi produits frais » sur le territoire (voir carte), et notamment un marché à la ferme de la Pignerie à Ercé-en-Lamée le jeudi soir, lors duquel plusieurs producteurs viennent commercialiser leurs produits dans un local sur l'exploitation, et un magasin à la ferme de la Pinais à Messac dans lequel plusieurs producteurs participent à la vente également le mercredi soir. Il ne faut pas oublier la vente à la ferme (produits d'une exploitation uniquement ou quelques produits complémentaires sans gamme complète), très pratiquée par les producteurs du territoire, ainsi que la vente aux restaurants ou à la restauration collective. Tout ceci sera détaillé dans la partie résultats de l'enquête.

Orange : initiatives présentes sur le territoire.

Bleu ciel : initiatives hors territoires utilisées par des acteurs du territoire

Typologie des principales initiatives de vente de produits alimentaires en vente directe et via les circuits courts par les acteurs du Pays des vallons de Vilaine (d'après Chaffotte et Chiffoleau, 2007, source : entretiens avec acteurs du territoire)



Source : entretiens avec acteurs du territoire

## 2.4 Qu'est-ce qu'un pays (loi Voynet) ?

Un pays est un territoire présentant « une cohésion géographique, culturelle, économique ou sociale, à l'échelle d'un bassin de vie ou d'emploi » (loi Voynet puis loi Urbanisme et Habitat en 2003). Un pays est un territoire de Projet, à l'image des Parc Naturels Régionaux, une fédération d'acteurs publics et privés d'un même territoire qui construisent

ensemble un projet de développement durable. Ce n'est donc pas un échelon administratif supplémentaire, bien qu'il soit souvent considéré comme tel. Il a une vocation de prospective, et est donc un lieu d'expérimentation, d'innovation (Guigou J.L., 1999). Toute la Bretagne est couverte par des pays, conformément à la volonté du conseil régional. Une originalité d'un pays est également son « conseil de développement » composé de « représentants des milieux économiques, sociaux, culturels et associatifs ». Il est associé à l'élaboration de la charte de pays. Il peut ensuite être consulté sur toute question relative à l'aménagement et au développement du pays (site internet de l'Association de Promotion et de Fédération des Pays).

## **2.5 La structure Pays des vallons de Vilaine**

Le Pays s'est créé en vue d'affirmer le territoire vis-à-vis de la métropole rennaise et du Pays de Redon Bretagne Sud. Les communes du territoire ont souhaité s'allier afin de décider elles même de leur futur plutôt qu'intégrer ces grands territoires dans lesquels leur pouvoir de décision serait dilué. Le pays n'est donc pas un bassin de vie à proprement parler, il ne constitue pas « une cohésion géographique, culturelle, économique ou sociale, à l'échelle d'un bassin de vie ou d'emploi », mais plutôt une alliance politique vis-à-vis des territoires voisins, une vision partagée du développement de cet espace et une envie de maîtriser son futur. Les démarches de création du Pays des vallons de Vilaine ont commencé en 2000. L'association a été créée en avril 2000, et la charte élaborée en 2001. Quatre-cent acteurs du territoire ont participé à la démarche. Suite à un diagnostic, cinq grandes orientations ont été définies : agir en faveur de l'environnement, améliorer la qualité de vie, développer l'attractivité du territoire, maîtriser l'utilisation de l'espace et faire adhérer à l'ambition du projet (communication). Elles sont détaillées en annexe 22. Le Pays des vallons de Vilaine est constitué de trois types d'organes.

- Le bureau de Pays, constitué de 11 élus (les 3 conseillers généraux, les 2 présidents des communautés de communes et 3 élus par communauté de commune). Il est l'organe de décisions. Il est élu par les membres de l'association lors de l'assemblée générale. L'association est uniquement constituée d'élus, chaque commune est représentée par deux élus à l'assemblée générale, qui sont membres de l'association pour la durée de leur mandat municipale.
- Le conseil de développement, constitué d'acteurs locaux, qu'ils soient issus de la société civile ou élus. C'est un organe de consultation et de proposition, il n'a pas de pouvoir de décision
- sept commissions thématiques, pilotées par un élu président, un rapporteur du conseil de développement et suivies par un chargé de mission. Les thématiques sont : développement économique et emploi, agriculture, tourisme et patrimoine, service aux personnes, vie associative et culture, transport urbanisme habitat, communication. Les commissions pilotent des groupes de travail plus spécifiques traitant d'un projet ou un thème jusqu'à sa concrétisation (ex : comité de pilotage circuits courts). Les

commissions proposent des actions au conseil de développement et aux élus. Les élus consultent le conseil de développement avant de prendre leurs décisions.

Le pays des vallons de Vilaine dispose de plusieurs outils pour mettre en œuvre sa politique. Tout d'abord, l'association emploie sept salariés chargés de missions (cf. annexe 23). Concernant ses ressources financières, elles sont partagées en deux catégories : les ressources de fonctionnement, et celles spécifiques à des projets. Ses ressources sont issues des communes de son périmètre (3,70 €/habitant en 2013), des communautés de communes, de la région, de l'Europe via le programme Leader, la maison de l'emploi, etc. Le ScoT a été élaboré de 2006 à 2011. En 2006 et en 2008, le pays a contractualisé avec la région et l'Union Européenne, sous forme respectivement de contrat de pays et du programme Leader, afin de se donner plus de moyens pour mettre en œuvre sa charte. Le contrat de pays s'est achevé en 2012, l'année 2013 est considérée comme une année transitoire, permettant d'élaborer le nouveau contrat de pays avec la région. Le programme Leader s'achèvera fin 2014. Enfin, en fonction de la nature des projets, toujours en accord avec la charte de Pays, les projets peuvent postuler à des subventions spécifiques (ex : projets européens, subventions régionales thématiques, programme Leader, etc.)

Actuellement, le pays travaille sur divers projets : un document d'aménagement commercial, un espace de co-working des moyens de déplacements doux sur le territoire (pistes cyclables, pédibus etc.), un inventaire du petit patrimoine bâti, un guide papier des randonnées, un forum de l'emploi etc.

## **2.6 Perspectives pour le Pays des vallons de Vilaine**

Le contrat de pays avec la région et le programme Leader arrivent à leur terme, il est donc nécessaire de réfléchir à nouveau à un projet de territoire. De plus, la réforme des collectivités territoriales induit des changements pour le périmètre du Pays. Le préfet a souhaité rationaliser les communautés de communes existantes en créant une grande communauté de communes regroupant l'AcSOR (Guichen), Moyenne Vilaine et Semnon, intégrer Guipry pour plus de cohérence avec Messac, Saint Malo de Phily, Lohéac et la communauté de commune de Maure de Bretagne. Ce regroupement vise à réduire les dépenses publiques en réduisant le nombre de syndicats intercommunaux. La création de cette grande communauté de commune, dont le périmètre est supérieur à celui du Pays, aurait pu remettre en question l'existence du Pays, bien qu'un Pays puisse être à la même échelle qu'une communauté de commune. Cependant, la majorité des communes de MVS se sont prononcées contre. Le nouveau périmètre proposé comprend l'ACSOR, Maure de Bretagne Communauté, Guipry, Messac, Saint-Malo de Phily et Lohéac. Les communes sont majoritairement favorables, la commission départementale de coopération intercommunale se prononcera quant à elle mi-septembre. La question de l'évolution du périmètre du pays sera posée ultérieurement, cependant, il est très probable que la nouvelle intercommunalité adhère au Pays des vallons de Vilaine. Se poseront

alors les questions du montant des cotisations par habitant, et une révision des axes de travail. Les nouvelles communes du futur périmètre appartiennent toutes actuellement au Pays de Redon Bretagne Sud, qui est lui composé de cinq communautés de communes sur trois départements. Le renforcement du Pays des vallons de Vilaine se fera au détriment du Pays de Redon. La position du sous-préfet, basé à Redon, n'est donc pas étonnante. Pour lui, le Pays des vallons de Vilaine devrait fusionner avec le Pays de Redon, afin de faire le poids contre Rennes Métropole et l'agglomération nantaise, malgré le fait que les habitants du Pays des vallons de Vilaine sont davantage polarisés par Rennes que Redon. Cependant, des mutualisations de compétences sont en réflexion, par exemple le recrutement en commun d'un technicien SIG, ou la mutualisation de services. La mutualisation de services questionne néanmoins l'efficacité des chargés de missions : un travail sur un territoire plus grand n'entraînera pas forcément une efficacité supérieure. Il sera plus difficile d'être proche des habitants, des porteurs de projets, et de connaître les problématiques du territoire dans le détail. Cette mutualisation des moyens est poussée par la diminution des financements publics, ce qui diminue la visibilité à long terme du pays, alors que c'est justement son objet. Ce rôle peut ne pas être compris et maîtrisé par les acteurs et élus du territoire. Le fonctionnement du pays ne permet pas, à ce jour, une représentation de toutes les communes au sein de son bureau, ce qui nuit au lien que doit avoir le pays avec les élus communaux. Le pays peut donc être vu comme une simple source de financement.

Malgré ces difficultés, le Pays a le mérite d'être une instance pour qui le développement durable est une priorité, dans lequel la protection de l'environnement est une question transversale et qui prend le temps de traiter des sujets considérés comme non prioritaires par d'autres instances. Les chargés de missions sont très dynamiques et à l'écoute de la société civile et des initiatives existantes sur le territoire. Ils se font relais des initiatives existantes et sont vecteurs de coopérations en mettant en lien des personnes avec des projets similaires ou des expériences complémentaires. Le Pays ose l'expérimentation et n'est pas freiné par la perspective d'échec, ce qui permet l'innovation.

## **2.7 La politique agricole du Pays des vallons de Vilaine**

Depuis l'année dernière, la commission agriculture du Pays des vallons de Vilaine a mis l'accent sur les circuits courts. Ceci répond aux objectifs de la charte de pays et du contrat de pays. De plus, un récent appel à projet de la région Bretagne a impulsé cette orientation en 2012. En effet, la région met en œuvre de l'article 41 de sa politique agricole régionale, « Pour une nouvelle alliance agricole ». L'appel à projet consiste en un projet sur trois ans, avec revalidation tous les ans. Le Pays des Vallons de Vilaine a été reçu en septembre 2012, avec son projet « vers une souveraineté alimentaire », puis rebaptisée « circuits courts en Pays des vallons de Vilaine », de même que onze pays de Bretagne, notamment les Pays de Brocéliande et Redon Bretagne Sud. Pour répondre à cet appel à projet, un comité de pilotage a été



constitué. Il comprend les principaux acteurs des circuits courts du territoire, soit vingt-et-un membres en tout : des représentants de la commission agriculture du Pays des vallons de Vilaine (élus, agriculteurs) ; des représentants du conseil de développement du Pays des vallons de Vilaine ; des associations locales des circuits courts : Comptoirs Paysans, Culture Bio, le gout d'ici, l'épicerie le Local, Imago ; des organisations agricoles : Agrobio 35 (Elodie Merabtine), Chambre d'agriculture 35 (V. Binder), FDCivam (F. Denéchère), Accueil paysan ; des représentants de la Région Bretagne.

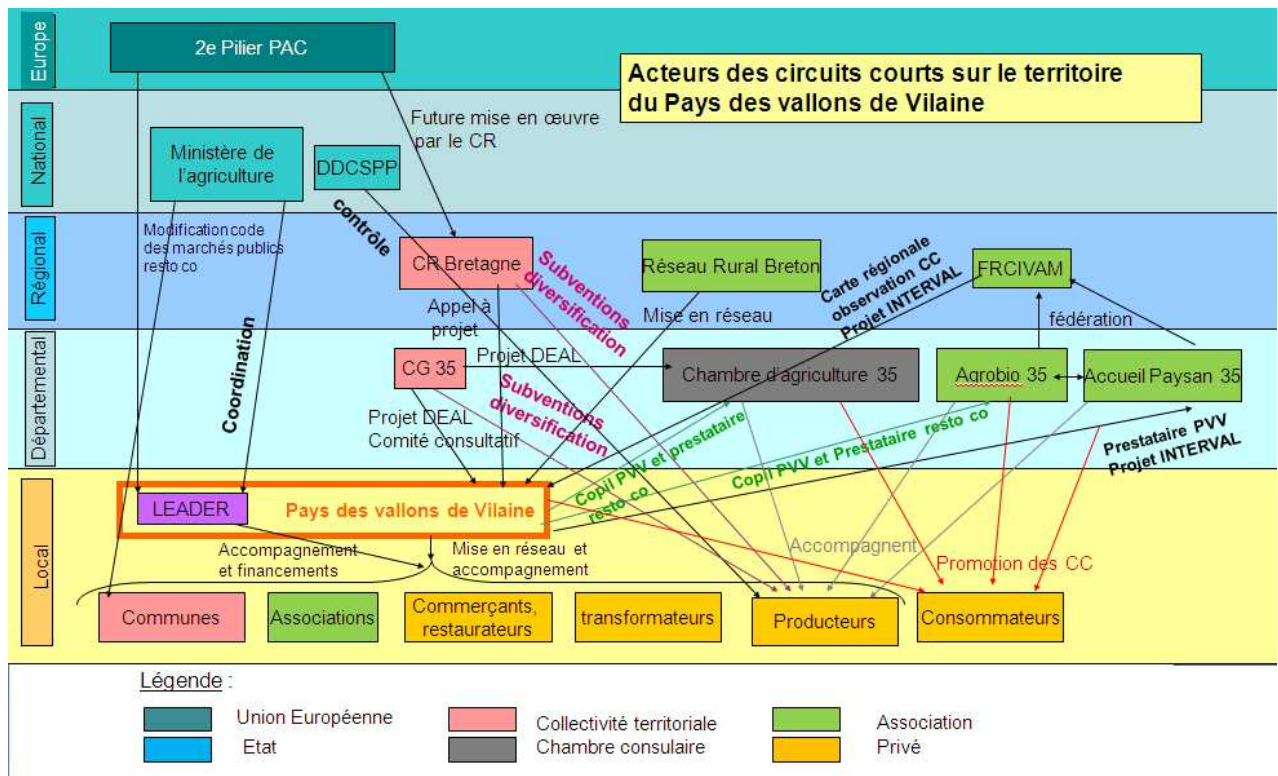
La politique agricole du pays, telle que présentée dans la réponse à l'appel à projet de la région, s'articule autour de 3 axes : la maîtrise du foncier, la structuration de l'offre en produits alimentaires locaux et susciter la demande en ces produits (détail en annexe 24). Pour mettre en œuvre sa politique, le Pays a présenté un projet sur 3 ans, cofinancé par ses ressources propres et des aides du programme Leader. La thématique des circuits courts est transversale : agir sur cette thématique permet d'agir indirectement sur d'autres volets tels que l'emploi ou l'environnement. De plus, par nature, elle se travaille à une échelle territoriale, ce qui rend l'échelle du pays pertinente. Le problème se pose néanmoins pour les communes limitrophes au pays. Le pays permet une collaboration des agriculteurs du territoire, en dehors de leurs réseaux respectifs. Se rencontrent les agriculteurs en bio et conventionnel, les adhérents de Bienvenue à la Ferme et ceux d'Accueil Paysan etc. Enfin, l'impulsion de ce travail par le pays, illustre l'intérêt que porte la société civile pour l'agriculture et sa saisie de la question.

Onze pays ont répondu à l'appel à projet de la région Bretagne visant à développer les circuits courts sur le territoire breton. On assiste à la mise en œuvre de la politique régionale, par les pays. Les pays font le lien entre des volontés politiques régionales, et des initiatives et contextes locaux. Il essaie de mener une politique ascendante, *bottom-up*, tout en étant soumis à des lignes directrices et des financements partiellement descendants (*top-down*). Les pays deviennent donc des acteurs majeurs du développement des circuits courts, légitimés par la région. Si l'on analyse les projets des 11 Pays retenus en 2012 (synthétisées en annexe 25), on s'aperçoit que des axes de travail sont très récurrents. Tout d'abord la restauration collective, traitée par 9 pays sur 10. Ceci s'explique probablement par la proximité entre ces institutions et les cantines municipales par le biais des élus. Cependant, cette thématique n'est pas la plus simple à traiter, du fait du code des marchés publics, d'une nécessité de réelle volonté politique des élus et de l'organisation logistique à mettre en place, qui nécessite parfois la création de plateformes difficiles à rentabiliser. Un diagnostic des cantines est souvent effectué préalablement à ce travail. Nous constatons une méthodologie identique sur plusieurs pays du département (Brocéliande, Pays des vallons de Vilaine, Pays de Vitré), du fait de la composition identique des comités de pilotage. En effet, la chambre d'agriculture est toujours présente dans les comités de pilotages des pays, et elle y traite l'introduction de produits locaux en restauration collective ainsi : caractérisation des produits auprès des producteurs, réalisation d'un « book »

présentant les produits des producteurs et leurs caractéristiques, organisation d'un « forum » qui est un espace de rencontre entre producteurs, élus, cuisiniers, et parfois artisans commerçants également. De même, un diagnostic de l'offre, à l'aide d'une enquête auprès des producteurs (questionnaires ou entretiens) est souvent effectué, ainsi que des projets visant à commercialiser les produits locaux via les commerces existants. Ces actions sur la filière sont la plupart du temps couplées à des actions de sensibilisation des particuliers, à l'aide de guide de producteurs, de cours de cuisines notamment auprès de publics dits défavorisés etc. Il existe des réflexions sur la création de marques de territoires, même si seul le Pays de Brocéliande l'envisage d'emblée dans l'appel à projet. La création d'un cahier des charges et l'accumulation effective des logos refroidit cependant les territoires. Peu de pays effectuent un diagnostic de la demande auprès des particuliers, ceux-ci étant durs à atteindre, alors que la pérennité des dispositifs de vente en circuits courts dépend justement de cette demande. Certains axes permettent de différencier les pays : le travail sur la transformation (ex : malterie en pays de St Briec), travail sur la logistique en Pays de Redon, Fougères et Vitré (hors appel à projet). Certains pays traitent la question des circuits courts à travers le prisme de la qualité de l'eau, tel que le Pays de Fougères qui va établir un cahier des charges de durabilité des exploitations dans un objectif d'amélioration de la qualité de l'eau. Un logo sera apposé sur les produits en circuits courts respectant le cahier des charges. Par cet appel à projet, des fonds sont alloués pour le développement des circuits courts, cependant, il met également les territoires en concurrence, alors qu'ils sont également encouragés à coopérer. Cette mise en concurrence peut nuire à la cohérence régionale du fait de l'occultation des orientations de la réponse à l'appel à projets entre territoires avant la sélection.

J'ai rencontré des chargés de mission des pays de Brocéliande, Redon, Vitré, Fougères, Dinan, Vannes, centre Bretagne et contacté par téléphone de pays du Centre Ouest Bretagne. Dans la plupart des pays, le comité de pilotage des projets traitant des circuits courts sont composés d'acteurs identiques : chambre d'agriculture, chambre du commerce et d'industrie, chambre des métiers, groupement d'agriculteurs biologiques, associations locales, élus. Certains associent également des chercheurs, le Civam, les pôles ESS. Dans de nombreux cas, les chargés de missions sont non spécialistes, issus de formation de développement local et non agricole, souvent des animateurs Leader. Cependant, ils sont habitués à expérimenter des choses, et à solliciter des réseaux existants. Aux vues des sujets traités par les pays, très semblables entre les territoires, les pays rencontrent les mêmes difficultés et interrogations. Cependant, il n'existe pas encore de réunion officielle des Pays ayant répondu à l'appel à projet de la région, ce qui entraîne le risque de faire les mêmes erreurs plusieurs fois. Les rencontres ont lieu de façon informelle, ou via d'autres réseaux, notamment le Réseau Rural ou le conseil général d'Ille-et-Vilaine. Ces rencontres permettent de savoir « qui fait quoi », et ensuite prendre rendez-vous avec les Pays travaillant sur des questions identiques. Des chargés de missions ont cependant exprimé le besoin d'une

rencontre annuelle ou semestrielle à l’initiative de la région, donc plus institutionnalisée, entre les territoires ayant répondu à l’appel à projet, à l’aide de travaux en groupes géographiques et/ou thématiques. D’autres chargés de missions de pays soulèvent le problème de l’accumulation de réunions organisées par une multitude d’acteurs différents. Si l’on essaie de faire un schéma des acteurs des circuits courts sur le territoire du Pays des vallons de Vilaine, on obtient un entrelacs d’acteurs de tous statuts (collectivités, associations, chambre consulaire, représentants de l’Etat, privés et de tous niveaux géographiques, niveau local à niveau européen).



Acteurs des circuits courts sur le territoire du Pays des vallons de Vilaine (non exhaustif, élaboré à partir des contacts établis lors de mon stage)

Le traitement de la question des circuits courts est peu organisé entre toutes les institutions et acteurs, et les mêmes travaux ou réflexions sont effectuées plusieurs fois de suite, ce qui pose la question de l’efficacité de la réflexion globale sur les circuits courts et cette superposition peut entraîner une lassitude des producteurs qui sont évidemment très sollicités. Ce contexte montre l’utilité de la recherche dans ce domaine, qui permet une prise de recul et une vision globale de la situation.

Ce traitement du sujet des circuits courts par des organismes non agricoles tels que les pays, bien qu’accompagnés par des organismes spécialisés via les comités de pilotages, illustre la déssectorialisation de l’agriculture, et donc la prise en compte des intérêts de toutes les parties prenantes, et non uniquement les producteurs, ainsi qu’une vision territoriale de l’agriculture, par opposition à la vision « filière » traditionnelle.

### 3 Méthodologie

La méthodologie employée pour savoir si un ATC est envisageable par les producteurs en circuits courts du territoire est liée à celle employée pour répondre aux autres objectifs du stage. L'offre de stage indiquait que le Pays des vallons de Vilaine souhaitait « mieux connaître les producteurs pratiquant la vente directe », que j'ai traduit par un diagnostic de l'offre, « actualiser le guide des producteurs en vente directe » et amorcer le travail sur l'introduction de produits locaux en restauration collective. Nous avons décidé d'étendre cela aux producteurs pratiquant la vente en circuits courts. Du point de vue du consommateur, ceci était plus cohérent car ceci entraîne une plus grande diversité de modalités d'approvisionnement en produits locaux.

#### 3.1 Données à collecter et méthode employée

Par mon stage, la structure Pays des vallons de Vilaine se demande si un atelier de transformation collectif est envisageable par les producteurs en circuits courts du Pays des vallons de Vilaine. Ma question de recherche quant à elle se concentre sur les facteurs intervenant dans la formation ou la non formation d'un collectif d'agriculteurs en vue de la création d'un atelier de transformation collectif. Pour répondre à cette question, il faut recueillir les données suivantes :

- **Comment les produits commercialisés via des circuits courts par les producteurs du PVV sont-ils actuellement transformés ?**
  - o pourquoi les producteurs ont choisi de transformer leurs produits c'est-à-dire à quoi sert la transformation ?
  - o Connaître la manière dont la transformation des produits est actuellement effectuée (mode, localisation, transport, fréquence, coûts de transformation)  
Ceci revient à connaître leur situation de référence, celle à laquelle ils comparent un éventuel projet d'ATC.
- **Les producteurs en CC du PVV ont-ils besoin d'un ATC ? de quel type d'atelier ?**
  - o Qui est intéressé, qui ne l'est pas ;
  - o Motivations et freins avancés par les producteurs ;
  - o Quel type d'atelier ? les productions agricoles concernées ; activités de l'atelier et les produits effectués ; les volumes et fréquences d'utilisation ; les membres de l'atelier (nombre, statut) ; la distance à la ferme ; la présence ou non de salariés ; l'organisation souhaitée ; le mode de financement souhaité  
Ceci revient à établir si les producteurs sont intéressés ou pas, par quoi, et connaître et comprendre les arguments mobilisés pour ou contre un ATC.
- **Les producteurs en CC du PVV sont-ils prêts à s'investir dans la création d'un tel outil ?**

- Connaître l'expérience des producteurs des projets collectifs (réseaux, associations, travail en groupe) ;
- Savoir s'ils mutualisent déjà du matériel de transformation avec d'autres producteurs ;
- Estimer leur motivation pour un ATC, c'est-à-dire analyser les motivations avancées :
  - Lors d'une rencontre individuelle : elle permet au producteur d'exprimer pleinement ses motivations (pourquoi se lancer dans un ATC ?), ses doutes, et de comprendre comment ce projet s'intègre dans la stratégie globale de l'exploitation, donc de cerner la stratégie personnelle de la personne, car un projet d'ATC doit être l'équilibre de la stratégie individuelle et collective.
  - Lors d'une réunion collective car un ATC est un projet collectif, et donc cette question nécessite une réponse collective, un consensus.

De plus, cette réunion me permet de voir :

- Qui est motivé, par la présence ou non des producteurs à la réunion, par la participation lors de la réunion (prise de parole)
- Les motivations avancées lors de la réunion (sont-elles les mêmes que lors des entretiens individuels ?)
- Assiste-t-on à la constitution d'un groupe, à l'émergence de leaders ?

La question de la capacité des producteurs à créer et porter un ATC se pose ensuite, on peut y répondre à l'aide d'une étude de faisabilité d'un ATC. Cette étude de faisabilité faisait partie des objectifs du stage, mais aux vues des résultats des entretiens, du temps imparti et de la disponibilité de données proches chez des organismes partenaires ayant eux-mêmes effectués des études de faisabilité, le comité de pilotage a finalement décidé de ne pas étudier la faisabilité.

On peut résumer l'étude en la compréhension de la pratique de la transformation et des raisons qui pourraient mener les producteurs à opter pour un atelier de transformation collectif ou non, de manière individuelle et collective. J'ai décidé de faire cela sous forme d'entretiens compréhensifs semi directifs pour les données à recueillir de manière individuelle. De plus, le nombre potentiel de personnes à rencontrer, autour de 50, est compatible avec la durée de la mission. J'ai donc opté pour ce type d'entretiens, qui consiste en une série de thèmes à aborder sous forme de questions ouvertes, ordonnés du général au particulier, de l'objectif au subjectif, avec une posture de «neutralité bienveillante ». Ces entretiens semi directifs visent à répondre également aux autres objectifs de la mission, ce qui n'est pas incompatible avec ma question de recherche car lier tous ces domaines lors d'un même entretien permet d'avoir une approche

holistique de l'exploitation, une approche « système », qui permet de comprendre le raisonnement du producteur qui fait ses choix en considérant ces multiples aspects de concert.

Le guide d'entretien (guide d'entretien en annexe 26 et grille d'entretien en annexe 27) est en 4 parties :

- présentation de l'exploitation ;
- la vente en circuits courts (transformation, vente) ;
- vente à la restauration collective ;
- projet d'ATC.

Les entretiens durent en moyenne 1h30. La partie concernant un ATC est amorcée ainsi : « Avez-vous envisagé de vous regrouper avec d'autres personnes pour mutualiser/mettre en commun du matériel de transformation ? ». Cette formulation est volontairement très vague pour ne pas influencer la réponse, notamment la forme de cette mutualisation de matériel (atelier fixe, mobile, localisation), les participants (agriculteurs, artisans-agriculteurs) etc., et est suivie un peu plus tard d'une question plus ouverte : «Quelle forme cela prendrait-il ? » leur permettant d'exposer leur vision de cette mutualisation de la transformation.

Concernant la partie collective, j'ai organisé une réunion lors de laquelle j'ai invité les producteurs en circuits courts du territoire afin de discuter de cette question d'atelier de transformation collectif. J'y ai présenté les résultats des entretiens à ce sujet, puis nous avons échangé sur le sujet. Les caractéristiques de cette réunion ayant été grandement définies par les résultats des entretiens, je ne présenterai la méthodologie employée que dans la dernière partie.

### **3.2 Producteurs concernés**

Il a d'abord été nécessaire de constituer une base de données des producteurs ayant leur siège d'exploitation sur le Pays des vallons de Vilaine et pratiquant la vente en circuits courts de proximité (vente directe et/ou vente à un intermédiaire entre lui et le consommateur). Je n'ai pas considéré les producteurs qui ne pratiquaient la vente directe de produits que dans le cercle familial. J'ai utilisé la base de données du Pays des vallons de Vilaine, celle de la chambre d'agriculture d'Ille-et-Vilaine, Agrobio 35 et la FDCivam 35. De plus, j'ai consulté le site internet de l'agence Bio, le site « savourez la Bretagne », les lieux de vente du territoire connus pour s'approvisionner directement auprès des producteurs, les associations de producteurs de vente directe que sont le Gout d'Ici et les Comptoirs Paysans, et ai demandé aux producteurs lors des entretiens s'ils connaissaient d'autres producteurs en circuits courts.

Une fois cette base de données constituée, j'ai envoyé un courrier aux producteurs avec un questionnaire visant à recueillir les données pour actualiser le guide des producteurs et indiquant que j'allais les contacter par téléphone pour solliciter un rendez-vous. J'ai identifié 43

producteurs pratiquant la vente en circuits courts et ayant leur siège d'exploitation sur le Pays des vallons de Vilaine. J'ai également souhaité entrer en contact avec des producteurs proches du Pays mais pas nécessairement sur le périmètre exact, ainsi que des producteurs en circuits longs qui seraient éventuellement intéressés par un tel projet. Pour cela, nous avons fait paraître un article dans Ouest France (cf. annexe 28) et dans le magazine Terragricoles. Cependant, ceci ne nous a apporté que deux réponses supplémentaires. Malgré l'explication des objectifs de l'article à la journaliste et la pré-rédaction d'un article, l'invitation à contacter le Pays n'a pas été clairement retranscrite.

### **3.3 Traitement des données**

J'ai rencontré 34 producteurs en entretien. J'ai également procédé à quelques entretiens téléphoniques, beaucoup plus courts, d'environ 15 minutes. Certaines données ont pu être collectées par d'autres biais, par exemple le site de l'agence Bio ou Société.com. Les entretiens n'ont pas été enregistrés, afin de chercher un rapport de confiance et de franchise le plus total. Les entretiens ont été retranscrits sous forme de « fiches d'entretiens ». Chaque producteur dispose de sa fiche et les informations sont rangées par thème (cf. annexe 29), afin de faciliter la comparaison des situations de divers producteurs pour une même thématique.

Les données relatives au diagnostic de la pratique de la vente en circuits courts par les producteurs ayant leur siège sur le Pays ont ensuite été traitées sous forme de tableaux et graphiques pour les données quantitatives, et sous forme de synthèses, graphiques et profils types pour les données qualitatives. J'ai présenté mes résultats aux producteurs rencontrés, aux membres du comité de pilotage et de la structure du Pays des vallons de Vilaine le 2 juillet sous la forme d'une présentation PowerPoint de 30 minutes consistant en un « panorama des circuits courts sur le Pays des vallons de Vilaine ». J'ai également rédigé une synthèse sous la forme d'un compte rendu envoyé à toutes les personnes invitées à cette réunion, c'est-à-dire 90 personnes du territoire et des partenaires.

Les données relatives à la transformation et à l'atelier de transformation collectif ont été traitées sous forme de graphique, tableau ou synthèse, et sont présentées dans ce mémoire, et les résultats des entretiens relatifs à la transformation ont également été présentés aux producteurs ayant manifesté un intérêt pour la question là aussi lors de cette réunion du 2 juillet. Le calendrier suivi est présenté en annexe 30.

## 4 La transformation des produits commercialisés en circuits courts par les producteurs du Pays des vallons de Vilaine

Où sont actuellement transformés les produits commercialisés en circuits courts ? Quelles sont les modalités de cette transformation ? Avant d'aborder ces questions, nous allons dessiner un bref panorama des producteurs en circuits courts du Pays des vallons de Vilaine, afin de mieux comprendre le cadre de la transformation de leurs produits.

### 4.1 Les producteurs en circuits courts en Pays des vallons de Vilaine

On dénombre 43 producteurs ayant leur siège d'exploitation sur le territoire du PVV qui pratiquent la vente en circuits courts hors du cercle familial, ce qui représente 6% des exploitations du territoire. Ils sont dispersés sur 17 communes des 24 du Pays (carte en annexe 31). 23% de ces producteurs ont au moins un autre atelier en circuits longs (hors grandes cultures) en plus de celui destiné à la vente en circuits courts (totalement ou en partie), des vaches laitières pour la plupart. De plus, 1/3 des producteurs ont au moins 2 ateliers en circuits courts (ex : agneau et volaille, légumes et pain etc.).

Le tableau suivant illustre le nombre d'exploitations par production en circuits courts :

Productions (CCP)	bovins viande	volailles	verger	porcs	bovins lait	légumes/fruits (hors verger)	ovins viande	autres productions végétales	blé panification	chèvres	ovins lait	miel
Nombre de producteurs par production	14	10	10	8	6	8	4	4	2	2	1	1

Les productions animales sont largement majoritaires sur le territoire, on compte 24 producteurs de viande (certains cumulent plusieurs ateliers), et seulement 8 producteurs de fruits et/ou légumes (7 maraichers et une productrice de petits fruits).

45% de ces producteurs ont une certification AB, 10% sont en conversion, et 45% sont en conventionnel. ¼ des exploitations en circuits courts, soit une dizaine, ont des gérants installés depuis moins de 5 ans. La moyenne est de 2 UTH sur les exploitations en CC, contre 1,69 sur l'ensemble des exploitations du PVV (in Profil agricole du PVV, 2009). On constate deux tendances (cf. annexe 32) :

- des exploitations dont le chiffre d'affaire effectué par la vente en circuits courts est inférieur à 25% du total des ventes : toutes ont des productions animales en CC et pour la plupart un atelier lait en circuits longs ;
- des exploitations effectuant 100% de leur chiffre d'affaires en circuits courts : toutes en AB et avec une majorité en productions végétales (légumes, pain, etc.).

Sur les 43 producteurs en circuits courts du Pays, 17 vendent les produits d'un même atelier à la fois en circuits courts et à la fois en circuits longs (ex : 10% du lait pour une



fromagerie à la ferme et le reste pour la coopérative), ce qui leur permet de jouer avec les cours des produits agricoles et la demande en circuits courts.

Si l'on s'intéresse aux produits alimentaires commercialisés en circuits courts (cf. annexe 33), on constate que les produits animaux ou d'origine animale sont largement majoritaires, notamment la viande en caissette et la volaille prête à cuire. On trouve moins de viande au détail ou de charcuterie fraîche à la coupe. Il existe aussi des pâtés, rillettes ou plats préparés en conserves. Le territoire ne compte que deux producteurs d'œufs en circuits courts, et peu de producteurs de produits laitiers, malgré la dominance laitière en circuits longs du territoire.

Concernant les produits végétaux, on compte 7 producteurs de légumes, 5 de fruits (pommes, petits fruits, melons). Il existe peu de produits végétaux transformés, mis à part les boissons (jus de pomme très présent et alcools), on trouve des confitures, de la farine et du pain, de l'huile et des tisanes. On trouve également un apiculteur en circuits courts sur le territoire.

Sur 43 producteurs en circuits courts sur le territoire :

- 30 proposent au moins un produit transformé (conserves, jus de pomme, produits laitiers etc.)
- 9 producteurs ont recours à de la découpe de viande (soit une première transformation de viande, sans autre transformation)
- 4 ne proposent que des produits bruts (pommes, légumes, œufs)

Soit un total de 39 producteurs qui vendent des produits ayant subi au moins une transformation.

La vente directe est pratiquée par 95% des producteurs en circuits courts du territoire et la vente à un intermédiaire est pratiquée par 72% des producteurs (cf. annexe 34). La vente à la ferme est pratiquée par 75% des producteurs, la vente à un petit commerce par environ 50% et la vente en foire événementielle (comptoirs paysans) et la vente dans un magasin à la ferme d'un autre agriculteur par 35%. Viennent ensuite la vente en marché et en paniers pour 30% des producteurs rencontrés. La vente en marché est étonnamment peu pratiquée. On remarque la très faible pratique de la vente en GMS également (par 10% des exploitations, soit 4 exploitations). La diversification des types de lieux de vente est hétérogène, avec beaucoup de producteurs ne pratiquant que la vente à la ferme, et d'autres disposant de plus de 5 types de lieux de vente différents (cf. annexe 35). J'ai recensé 41 lieux de ventes différents sur le Pays, et 72 hors territoire (dont 34 sur Rennes métropole, dont les plus importants que sont les Biocoops et le marché des Lices).

La vente de viande en colis (ou caissette) est essentiellement faite à la ferme. Cette viande est soit conditionnée sous vide, ce qui permet d'allonger sa durée de conservation avant congélation, ou dans des sacs plastiques (sacs de congélation). Elle concerne les viandes de boucherie (vache, veau, porc, agneau). Pour le bœuf, les éleveurs du Pays en circuits courts font de 3 à 12 abattages/an, avec de 3 vaches par an à 20/an, et de 4 à 15 veaux/an. Avec une

bête de 750 kg vif, on obtient une carcasse de 400 kg, puis entre 200 et 300 kg de viande (après découpe), soit entre 20 et 30 colis de 10 kg, donc environ autant de clients à trouver. Les éleveurs de bœuf effectuent en général des colis de 10 kg car ce poids garantit une diversité équitable : chaque client aura un peu de chaque morceau. En effet, certains morceaux sont plus attractifs que d'autres car meilleurs (rumsteck, filet, faux filet etc.), mais aussi plus chers. D'autres morceaux, dits de troisième catégorie, sont moins chers mais plus difficiles à cuisiner (viande à bouillir). Une solution est de transformer ces viandes de troisième catégorie, en viande hachée ou saucisses, pour les rendre plus faciles à cuisiner. On trouve donc fréquemment des saucisses et de la viande hachée dans les colis, notamment en été, car la saison se prête moins à la préparation de bœuf bourguignon ou de pot au feu. Un colis permet de lisser le prix au kg de la viande en mélangeant des morceaux chers et des morceaux moins chers. Cependant, cela nécessite pour le client d'avoir la trésorerie nécessaire et un congélateur. L'éleveur dispose d'une liste de clients, qu'il contacte par téléphone ou par mail au moins un mois avant l'abattage environ afin de recueillir des engagements d'achat. S'il arrive à trouver suffisamment de clients, la vente sera vendue en circuits courts, sinon, elle partira en circuits long, car la majorité des éleveurs de vaches allaitantes pratiquent les deux systèmes (6/9). Le cours de la viande bovine détermine aussi le canal de vente : si le cours du circuit long est élevé, la bête sera vendue par ce biais. Certains éleveurs de vaches allaitantes commercialisent cependant la totalité de leur viande en CC (3/9). La pratique est identique pour le veau, le porc (abattages plus fréquents) et l'agneau (abattages saisonniers). La volaille PAC est disponible plus fréquemment, avec des abattages hebdomadaires ou toutes les deux semaines. Il est également nécessaire de passer commande lors de vente à la ferme, certains éleveurs pratiquent aussi la vente en marché. La vente en magasin se pratique davantage pour les produits stockables tels que les conserves, jus de pommes ou produits secs (farine, tisanes, etc), le pain, les fruits et légumes et les produits laitiers. Ces produits frais nécessitent cependant un approvisionnement régulier.

Si l'on s'intéresse aux principales raisons invoquées par les producteurs pour faire de la vente en circuits courts, elles sont :

- la **recherche d'indépendance** vis-à-vis des coopératives, des marchés financiers et des grandes surfaces (pouvoir de maîtrise sur son produit car absence de critères à respecter)
- **recupérer de la valeur ajoutée par la diminution du nombre d'intermédiaire** (pour créer un emploi sur la ferme, pour vivre sur une petite surface)
- **retrouver le contact avec le client** (pour s'ouvrir sur l'extérieur, recréer de la confiance après une crise, valoriser le métier d'agriculteur etc.).
- Certains ont choisi ce système plutôt qu'un autre (poulailler industriel, légumes de plein champ) car il **nécessite peu d'investissements**
- **La possibilité de produire et valoriser de produits sans filière** ou des races atypiques non acceptées par les coopératives (cf. annexe 36).

J'ai établi plusieurs profils types de producteurs vis-à-vis de la vente en circuits courts. Ces profils types représentent une vision de la vente en circuits courts dominante lors de l'entretien, donc à instant t. De plus, une même personne peut avoir plusieurs de ces caractéristiques, en même temps, ou à des moments différents et donc appartenir à plusieurs de ces groupes. L'élaboration de ces profils types a pour but de synthétiser les données, de créer un « portrait » de la vente en circuits courts pratiquée par les producteurs du territoire.

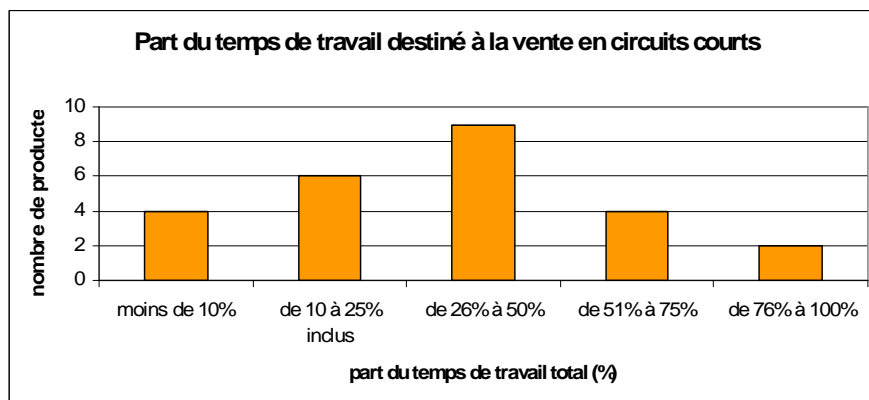
- **Ceux/celles qui souhaitent gagner du temps** : les facteurs de production sont choisis dans cet objectif : le recours à la prestation de service pour la transformation, ou le choix de débouchés économes en temps (ex : vente à un intermédiaire) afin de dégager du temps personnel ou pour la production agricole. Ils peuvent souhaiter dégager de la valeur ajoutée pour pouvoir embaucher quelqu'un pour gagner du temps. Ils peuvent cependant avoir peur de se faire dépasser, de passer trop de temps à la vente et de ne plus avoir le temps de produire : « Je suis producteur avant tout, pas vendeur ». L'activité de vente est nécessaire mais n'est pas évidente, c'est « un autre métier » ;
- **Ceux/celles qui veulent limiter leurs investissements** : le système de production est conçu avec ces objectifs (moins de bêtes, moins de matériel, moins de bâtiments) pour « ne pas s'endetter ». La vente en circuits courts est choisie car elle permet de dégager un salaire en limitant les investissements, par une plus grande marge ;
- **Ceux/celles qui sont passionné(e)s** : la vente en circuits courts a été choisie par passion pour un produit, la qualité est recherchée avant tout. La vente en circuits courts permet aux producteurs de définir eux-mêmes les critères de qualité des produits, le boucher est choisi en fonction de la qualité de sa découpe, des races/variétés spécifiques sont recherchées. Ou alors, la vente en circuits courts a été choisie par passion par la vente ;
- **Ceux/celles qui sont militant(e)s** : la vente en circuits courts est choisie afin d'être indépendant vis à vis des coopératives et des grandes surfaces, afin de nouer une relation de confiance avec le consommateur qui a été perdue, afin de « tirer le cahier des charges de l'agriculture biologique vers le haut », afin de créer de la valeur ajoutée sur une ferme autrement qu'en faisant de gros investissements ou d'étendre la surface, et donc de privilégier une agriculture favorisant l'emploi, une agriculture constituée d'une multitude de petites fermes plutôt que quelques grandes ;
- **Ceux/celles qui ont peur des services vétérinaires** : la vente directe est privilégiée plutôt que la vente à un intermédiaire car « c'est moins stricte ». La vente à la restauration collective est bannie pour cette raison également, on préfère faire faire la transformation par un prestataire pour être sûr d'être en règle, et si la transformation est effectuée à la ferme, la peur du risque sanitaire met néanmoins la « pression » ;

- **Ceux/celles qui sont « marketeurs/marketeuses »** : le but est de faire décoller les ventes. Pour cela, une démarche commerciale est adoptée : un site internet, des flyers, une pancarte à la ferme faite par un graphiste, plusieurs colis différents « pour capter un éventail large de clients », plusieurs recettes, des promotions, des dégustations etc. ;
- **Ceux/celles qui sont « collectif »** : ces personnes sont très engagées dans les associations agricoles et locales et font en général partie de plusieurs réseaux. Elles souhaitent mutualiser du matériel, organiser la vente à plusieurs, et privilégient actuellement les outils coopératifs pour les prestations de transformation ;

Les principales difficultés de la vente en circuits courts évoquées par les producteurs sont :

- l'incertitude de vendre : « avec la coopérative, on sait qu'on va vendre, mais on sait pas à combien, là c'est l'inverse » (4) ;
- la nécessaire fidélisation du client, par des appels pour prendre des commandes, des mails, des actions commerciales. (6) ;
- Les livraisons qui sont trop importantes (5) ;
- La question du temps, qui a été évoquée spontanément comme une difficulté par 19 producteurs. 68% des producteurs pour qui nous avons eu l'information (28 exploitations) travaillent plus de 50h/semaine et les actions induites par la commercialisation en circuits courts (vente, livraisons, transformation etc.) représentent plus de 10h/sem pour 70% des producteurs interrogés (cf. annexe 37 et 38).

Voici la répartition de la part dans le temps de travail total des actions induites par la vente en CC (données sur 25 exploitations) :



Concernant les projets des producteurs en circuits courts, ils consistent en augmenter les ventes de leurs produits en circuits courts (10) ; trouver de nouveaux types (modalités) de débouchés (4) ; faire un magasin à la ferme (6) ; se diversifier vers l'accueil (6) ; optimiser le système de production existant (7) ; s'orienter vers une nouvelle production (6) ; s'associer (3) ; faire de la transformation (2).

Les principaux enjeux de la vente en circuits courts sur le territoire sont une offre en fruits et légumes et œufs faible par rapport à l'offre en viande qui est très importante. Cependant, il existe des maraîchers à proximité, tel qu'à Bruz ou Maure de Bretagne. Une optimisation de la logistique est nécessaire, afin de limiter les déplacements pour plus de cohérence et faire gagner du temps aux producteurs. Les revenus des agriculteurs en circuits courts sont globalement peu élevés par rapport au temps passé pour cette activité, ce qui questionne la rentabilité des circuits courts. Un travail sur l'organisation du travail est à faire, afin de diminuer le temps passé à la vente, au profit de la production agricole ou du temps libre. Un projet d'ATC semble délicat dans cet environnement, bien que ceci soit une description globale, une moyenne d'individus ayant une situation plus ou moins hétérogène.

## **4.2 Où est effectuée la transformation ?**

Pour les producteurs commercialisant des produits transformés, la transformation peut être effectuée à la ferme, par un prestataire de service ou dans un atelier collectif de transformation. Pour la viande, les étapes de transformation sont précédées de l'abattage et de la découpe (première transformation).

### **4.2.1 Abattage**

L'abattage est toujours effectué par un prestataire, il n'existe pas de tuerie de volaille à la ferme sur le territoire (cf. annexe 39). J'ai cependant rencontré deux producteurs qui ont un projet en ce sens ensemble (tuerie de volaille et lapins). Le projet est cependant stoppé faute de temps pour s'y consacrer. Douze abattoirs différents sont utilisés toutes espèces confondues, sur 4 départements. Aucun n'est situé sur le Pays des vallons de Vilaine. En général, l'abattoir utilisé est déterminé par l'atelier de découpe choisi par le producteur. La prestation d'abattage est parfois facturée par l'atelier de découpe. L'abattoir de bovin Castel-Viandes à Châteaubriant est un partenaire de l'atelier de découpe BVD à Guemené Penfao. TVR travaille avec les abattoirs de Craon et St Aubin d'Aubigné. Enfin, l'abattoir de St Aubin d'Aubigné est très utilisé par les éleveurs bios, qui travaillent avec Pierre Texier, boucher rennais pour la découpe ou avec d'autres ateliers.

On compte en moyenne 43 km entre la ferme et l'abattoir (minimum 19km, maximum 66km). Ce trajet est effectué soit par le producteur s'il dispose d'une bétailière, soit par un transporteur. La plupart des éleveurs de bovins font appel à un transporteur alors que les producteurs de volailles préfèrent les apporter eux-mêmes.

## 4.2.2 Découpe

Six producteurs disposent de laboratoires à la ferme pour la découpe (2 pour les bovins, 3 pour le porc, et un pour la découpe et transformation de canard gras). On compte 11 prestataires de découpe différents utilisés par les producteurs du pays, sur 2 départements (cf. annexe 40). Les principaux ateliers de découpe utilisés sont Bretagne Viande Découpe à Guemené Penfao et TVR à Domagné. Trois producteurs du pays font découper leur viande par Pierre Texier, qui découpe pour les producteurs de Brin d'herbe (sur les 3, seul un producteur vend ses produits dans les magasins Brin d'herbe). Deux des ateliers de découpe utilisés par les producteurs du pays sont situés sur le territoire du pays : les Saules à Chanteloup et Qualité Viande à Guichen. Cependant, les Saules envisagent de déménager et de s'orienter vers la production de plats préparés (potentiel déménagement sur le Pays de Fougères), et Qualité Viande ne souhaite pas développer de manière significative la prestation de service pour les producteurs (contact téléphonique uniquement). Les ateliers collectifs de transformation utilisés par les producteurs du pays pour la découpe sont Douz'arômes, à Betton (2 producteurs commercialisent leur viande dans ce magasin) et la Cuma de la Terre à l'Assiette à Puceul (1 producteur).

La distance entre l'abattoir et l'atelier de découpe est de 37km en moyenne, avec une distance minimum de 0km et une distance maximale de 74km. Le trajet entre l'abattoir et l'atelier de découpe est toujours effectué par un transporteur ou le boucher pour les bovins et les ovins. La distance moyenne entre l'atelier de découpe et la ferme est de 30km, avec un minimum de 0km et un maximum de 61km. Le trajet est effectué par le producteur s'il dispose d'un camion isotherme ou frigorifique (ou s'il en loue un), ou par un transporteur (les 2 cas dans les mêmes proportions pour les bovins et le porc, uniquement par les producteurs pour la volaille et les ovins).

## 4.2.3 Transformation

### 4.2.3.1 Transformation à la ferme (hors première transformation)

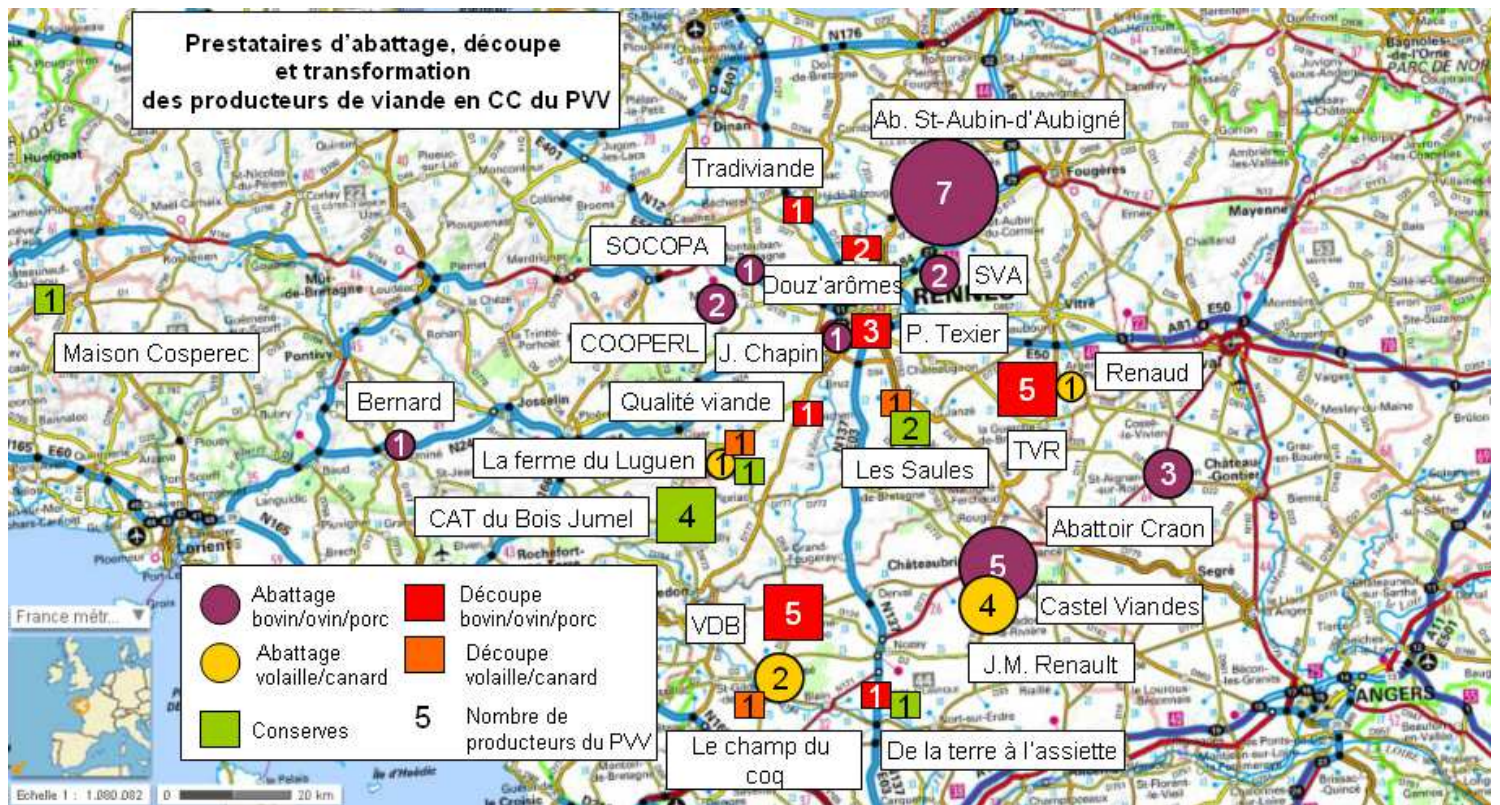
Sur les 43 producteurs en circuits courts du territoire, 19 transforment leurs produits à la ferme (cf. annexe 41). 2 producteurs disposent d'un laboratoire de transformation froide de viande (charcuterie), et 6 producteurs élaborent des produits laitiers à la ferme (fromages, yaourts, conditionnement de lait etc.). Les autres transformations effectuées sont des confitures, du pain, de la farine ou de l'huile, du miel, des tisanes etc.

### 4.2.3.2 Transformation par un prestataire

Les producteurs ont recours à la prestation de service pour la fabrication de conserves et de jus de pomme (cf. annexe 42). Le CAT du Bois Jumel à Carentoir (56) est celui qui draine

le plus de producteurs (5). Ils transforment tous types de produits : fruits, légumes, viande, produits laitiers. Les Saules, à Chanteloup, proposent de la prestation de service pour la fabrication de terrines. La ferme du Luguen fabrique du foie gras pour un producteur qui livre une partie de ses canards en circuits longs à cette ferme. La Cuma de la Terre à l'Assiette possède également un autoclave et offre ce service. Concernant le jus de pomme, Jean-Paul Hignet à la Chapelle Bouëxic est le principal prestataire de service.

Cette carte récapitule les ateliers prestataires de la filière viande utilisés par les producteurs.



Voici un récapitulatif des distances entre les ateliers (dispersion en annexe 43)

distance (km)	ferme-abattoir	abattoir-découpe	découpe - ferme
moyenne	43	37	30
nombre de valeurs	30	26	25
écart type	12	15	20
distance min	19	0	0
distance max	66	74	61

Cependant, si l'on considère les trajets effectués en réalité, la situation est plus complexe.

### 4.3 Les trajets effectués

Voici 3 cas exemples de producteurs du pays constituant des cas « type ».

Situation 1 : exemple de l'agriculteur 1, filière bovine (cf. annexe 44)

Le producteur appelle l'atelier de découpe au moins 15 jours avant la date d'abattage souhaitée. Avec VBD, le ramassage des bêtes est effectué par un sous-traitant (la facturation est effectuée par VBD). L'abattage a lieu en début de semaine, puis la carcasse mature 8 jours en chambre froide (ressuyage) à l'abattoir. L'atelier de découpe prend ensuite en charge le transport des carcasses. Il procède à la découpe (entre 7 et 10h pour une vache), la transformation froide (saucisses, viande hachée), la mise sous vide et la mise en colis. Le producteur vient ensuite chercher la viande s'il dispose d'un camion frigo ou s'il peut en louer un, ou elle est livrée chez lui. Il faut donc compter 15 jours entre le moment où la bête part à l'abattoir et celui où les colis reviennent à la ferme.

*Les trajets à vide des transporteurs sont mis en pointillés pour indiquer qu'ils existent mais je ne connais pas l'itinéraire de ces camions.*

### Situation 2 : exemple de l'agriculteur 2, filière volaille (cf. annexe 45)

Cet agriculteur vend ses volailles toutes les semaines sur le marché de Bain de Bretagne. Il procède donc à un abattage toutes les semaines. Il emmène ses volailles le lundi soir à Châteaubriant et retourne les chercher le mercredi. Elles seront vendues sur le marché le vendredi, ou à la ferme le samedi matin. Une fois par an, il fait transformer des volailles pour faire des terrines aux Saules à Chanteloup.

### Situation 3 : exemple de l'agriculteur 3, filière ovine (cf. annexe 46)

Les agneaux sont vendus en carcasse entière ou demi-carcasse (17 kg de carcasse). La découpe est effectuée par un boucher à Rennes. C'est lui qui va chercher les carcasses à l'abattoir, il fait en sorte de grouper les abattages pour aller chercher en même temps les carcasses des bêtes de plusieurs de ses clients.

Pour ces opérations d'abattage et de découpe, la viande en colis et la viande de volaille transformée en conserve effectuent autour de 115km. La volaille prête à cuire effectue environ 70km (moins car il n'y a pas l'étape de découpe).

Si l'on s'intéresse maintenant au trajet moyen parcouru par de la viande produite sur le PVV et commercialisée en circuits courts, on constate qu'elle parcourt plus de 100km, bien que les lieux de production et de consommation peuvent être très proches.

trajet effectué par le produit (km) pour l'abattage, la découpe et une transformation éventuelle	viande bovine en colis	porc en colis	agneau en colis	volaille PAC	volaille terrine
moyenne (km)	<b>113</b>	<b>122</b>	<b>114</b>	<b>73</b>	<b>109</b>
nombre de valeurs	12	7	3	7	5
écart type	31	26	17	19	30
km min	<b>62</b>	<b>76</b>	<b>99</b>	<b>40</b>	<b>75</b>
km max	<b>187</b>	<b>164</b>	<b>133</b>	<b>94</b>	<b>152</b>



Il existe encore une marge de manœuvre pour raccourcir les circuits et territorialiser davantage la filière viande sur le Pays des vallons de Vilaine, afin de garantir la cohérence revendiquée par les producteurs et les consommateurs recherchant des produits commercialisés en circuits courts

#### **4.4 Pour quelles raisons les producteurs en circuits courts proposent-ils des produits ayant subi une première transformation ou plus ?**

Entre parenthèse figure le nombre de producteurs ayant invoqué cette raison spontanément. Il est possible que d'autres producteurs pensent la même chose mais ne l'ont pas évoqué. Les fréquences sont donc à prendre avec précaution, à titre indicatif uniquement.

- **il existe une demande** en produits transformés (jus de pomme, charcuterie) et ces producteurs y répondent (3).

- **Susciter la demande** en offrant un nouveau produit pour compléter une gamme, faire un produit d'appel (ex : conserves comme produit d'appel pour la caisse, compléter un colis par des merguez et chipolatas) (5).

- **Augmenter la durée de conservation** en faisant des produits appertisés (conserves, jus de pomme) pour : une meilleure gestion des stocks (1) ; avoir toujours quelque chose à vendre à la ferme ou sur les marchés (4), même lorsqu'il n'y a pas eu d'abattage récemment ou qu'il y a peu de fruits et légumes du fait de la saison. Deux producteurs ont commencé à proposer des conserves (terrines et confiture de lait) lors de la création des Comptoirs Paysans, car ils souhaitaient être présents sur le marché mais avaient des produits délicats pour la vente en marché (lait cru et colis de bœuf).

- **Rendre service** car :

- ce n'est pas rentable (« faut pas tout compter non plus ») : faire des conserves ou du jus de pomme pour répondre à la demande, ou offrir un souvenir de la ferme (2)

- faire des produits que les gens ne savent pas forcément faire tels que du veau marengo ou du bœuf bourguignon en conserve (1)

- **Valoriser ce qui est invendu** (ex : volailles, légumes) **ou invendable tel quel** (fruits abîmés, petits calibres, animaux de réforme) en confitures, conserves, jus de pomme (10)

- **Valoriser les morceaux de viande de 3<sup>e</sup> catégorie** : viande hachée pour valoriser les morceaux cuisinables en bourguignon, saucisse ou merguez au lieu de pot au feu (4).

- **Créer de la valeur ajoutée** pour rémunérer la production agricole (5) :

- « Le yaourt, c'est ce qui valorise le mieux le litre de lait » (1), faire de la confiture de lait pour « rémunérer » le lait (1), du pain pour rémunérer le blé (1)

- créer une rémunération pour le producteur soit parce que sa surface seule n'est pas suffisante pour lui accorder un revenu convenable (1) ou pour créer de la valeur ajoutée pour créer un emploi pour soulager les exploitants actuels (1)

- **La passion, le savoir-faire** :

- passion pour les procédés de fabrication du fromage, pour la meunerie, la fabrication du pain (3 producteurs)
- perpétuer une tradition familiale (ex : verger) (1)
- « **Faire tout de A à Z** » : la maîtrise totale du produit et la cohérence (raccourcir les circuits totalement) (3)

On peut noter que seules les deux premières motivations prennent en compte les aspirations des consommateurs directement, c'est-à-dire que les choix de transformation sont principalement conditionnés par des soucis liés à la production agricole, et non de conquête du consommateur par une praticité supérieure, des aliments à propriétés nutritionnelles intéressantes, une qualité organoleptique importante ou une innovation gustative, qui sont des arguments davantage mis en avant par l'industrie agroalimentaire.

#### 4.5 Pour quelles raisons certains producteurs ne transforment-ils pas, ou pas plus ?

Six producteurs ont spontanément déclarés que la **marge dégagée sur les produits appertisés** (conserves de légumes et de viande, jus de pomme) était très **faible** car les coûts de transformation sont importants par rapport au prix de vente possible : « Les produits bruts sont plus rentables que les produits transformés » « c'est plus pour sauver les légumes car au niveau bénéf, la marge est faible ». « mais si on calcule le temps passé et tout, c'est pas rentable. ». Pour d'autres producteurs, **la vente en colis permet de vendre tous les morceaux** avant que la bête parte à l'abattoir, et ce avec un nombre minimum de clients, donc il n'est pas nécessaire de faire de conserves pour valoriser des mauvais morceaux car tous sont commercialisés (4). La **peur de ne pas être « aux normes »** peut également en freiner certains (1).

#### 4.6 Combien coûte la transformation ?

Les 4 tableaux en annexe 47. Illustrent les coûts de transformation lorsque les producteurs font appel à des prestataires de service (les principaux utilisés par les agriculteurs) pour l'élaboration de **colis de bœuf**, de poulet « Prêt à cuire », de jus de pomme et de rillettes en conserve.

Pour la vente de bœuf en colis, les tarifs diffèrent grandement si la viande est mise sous vide ou non : **de 2,24 à 2,63€/kg carcasse sans transformation froide s'il y a mise sous vide contre 1,40€/kg carcasse sans mise sous vide**. En plus de ces calculs, plusieurs éleveurs m'ont indiqué que la mise sous vide coûtait 1€/kg carcasse de plus que lorsqu'il n'y a pas de mise sous vide, voire 1€ de plus/kg de viande (coût de la machine, temps d'emballage de 30s de plus par morceau, plastique, énergie). Les différences de tarifs entre le prestataire D et les autres établissements sont probablement dues à ceci. On remarque que le prestataire C qui a le statut Cuma a des tarifs de prestation plus élevés que les prestataires privés. Il semblerait que

le dimensionnement de l'atelier n'ait pas été optimal, engendrant des coûts de transformation élevés. Les opérations d'abattage (et de transport associé), de découpe, de mise sous vide et de mise en colis représentent entre **31 et 37% du chiffre d'affaires** lors de la vente d'une vache en colis. Lorsque l'on **transforme une partie du colis**, (20% du poids en viande hachée et 20% en saucisses, ce qui correspond aux morceaux de deuxième catégorie), la part des coûts de fabrication augmente, passant de **46 à 49% du chiffre d'affaires**. Cependant, certains producteurs augmentent le prix des colis lorsque la part de viande transformée augmente afin de compenser cette hausse.

Concernant l'abattage de **poulet** pour la vente en entier « prêt à cuire », les coûts d'abattage représentent **12% du chiffre d'affaires** environ soit **1,84 € HT/poulet et 2,30€ HT/poulet**, car il n'y a pas d'étape de découpe ni conditionnement. Pour la fabrication de **jus de pomme**, les coûts de transformation sont de **34 et 39% du prix de vente, soit 0,75 et 0.85€ HT/L**. Lors de la fabrication de terrine, les coûts d'abattage, découpe, transformation, conditionnement etc. représentent de **43 à 50% du chiffre d'affaires, soit 2,15€/bocal de 180g et 2.53€/bocal de 190g**

On observe que plus la transformation est élaborée, plus les coûts de prestation/kg de produit est élevé, du fait du temps de travail et des investissements nécessaires. Cependant, on observe aussi que plus la transformation est élaborée, plus elle représente une part importante du prix de vente du produit, le producteur n'augmente pas son prix proportionnellement à la hausse des coûts de transformation, car il doit prendre en compte la propension du consommateur à payer. La marge au kg dégagée par les terrines est la plus importante, mais il est nécessaire de trouver plus de clients pour en vendre la même quantité que les autres produits, ce qui en fait un produit pas si intéressant car la marge par unité est relativement faible. Ces tableaux ne prennent en compte que ce qui est facturé. L'essence, les temps de trajets, le coût du travail du producteur lorsqu'il participe à la production, tout ça n'est pas pris en compte dans le coût de transformation. De plus, il ne faut pas oublier que les coûts de production agricoles, qui doivent être couverts par la vente en circuits courts. Cette marge ne constitue donc en aucun cas le « bénéfice » des agriculteurs. Une analyse globale de tous ces coûts permettrait de connaître la rentabilité de la transformation, ceci constitue cependant une étude en soi. Je n'ai pas eu accès aux coûts de transformation lorsqu'elle est effectuée à la ferme. Les prix des produits sont pour la plupart fixés sur ceux des concurrents, et non suite au calcul des coûts de transformation et de production. Il n'est alors pas sûr qu'ils soient rémunérateurs, notamment concernant le temps de travail des producteurs.

J'ai abordé la question de l'origine de la fixation du prix des produits avec 13 producteurs :

- 2 connaissent leur prix de revient ;
- 3 ont fixé leur prix en tenant compte de quelques coûts et de la concurrence ;
- 8 se sont basés uniquement sur la concurrence.

Concernant la transformation, nous constatons une offre importante en outil pour la filière viande : outils d'abattage, de découpe et de transformation en conserve dans une moindre mesure. L'offre est adaptée au mode de commercialisation de viande majoritaire qui est la vente en colis. Ceux-ci sont relativement loin des fermes, autour de 40km, engendrant une moyenne de 100km parcourus par les produits vendus via des circuits courts de proximité, les modes de transformation actuels ne semblent pas soulever de difficulté majeure pour les producteurs et la transformation ne fait pas partie de leurs projets immédiats (excepté deux, un en lait et un en pain et légumes), ceux-ci s'orientent vers l'amélioration du système de vente ou de production. On peut constater un manque d'outils de fabrication de charcuterie pour la vente au détail, mise à part la Terre à l'assiette, et une faible pratique de la transformation des fruits et légumes, excepté le jus de pomme, que les producteurs préfèrent vendre bruts et éviter les surplus de produits en optimisant leur système de production. Il n'existe pas de pratique ni de souhait de fabrication de fruits et légumes de quatrième gamme, ce qui aurait pû intéresser les cantines du territoire, et faciliter leur approvisionnement en produits locaux.

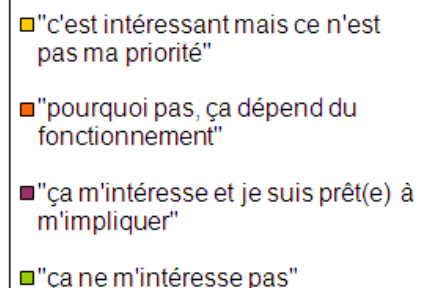
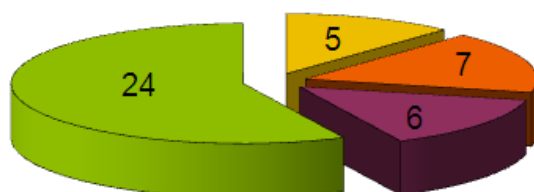
## 5 Les producteurs en circuits courts du PVV ont -ils besoin d'un ATC ? Quel type d'atelier ?

### 5.1 Un besoin en ATC ? Analyse des entretiens

#### 5.1.1 Un intérêt pour « l'achat en commun ou la mise en commun de matériel de transformation ? »

Tout d'abord, il s'est avéré que personne ne mutualise actuellement du matériel de transformation, c'est-à-dire qu'aucun des producteurs interrogés n'a acheté du matériel de transformation (ou de stockage) en commun avec un autre producteur. Car la plupart des producteurs font appel à des prestataires, ou estiment que leur matériel est trop spécifique ou qu'ils en ont un usage quotidien, et aux vues des risques sanitaires, ceci nécessite un laboratoire « aux normes ».

Un outil collectif de transformation sur le Pays des vallons de Vilaine ?



Sur les 42 personnes à qui j'ai posé la question (producteurs du PVV, et deux producteurs limitrophes), 24 se sont déclarés non intéressés, et 18 ont trouvé l'idée intéressante, ce qui signifie que dans l'absolu, si un tel outil existait, ils pourraient éventuellement l'utiliser. Sur ces 18 personnes, 16 sont éleveurs, et 2 seulement font des productions végétales, ce qui présage du type de filière concernée. Pour 5 d'entre eux, dont les 2 producteurs en production végétale, la mutualisation de matériel de transformation n'est pas une priorité. Sept se sont avérés un peu plus intéressés, prêts à « apporter leurs produits », donc sans créer l'outil, et à « participer, mais ça dépend du fonctionnement » : le lieu, le coût, le temps que cela nécessite, l'organisation etc. Enfin, 6 se sont avérés intéressés et je les ai senti prêts à s'investir dans la création de l'outil. Des marqueurs de cette motivation importante étaient la proposition de créer un abattoir également, pour plus de cohérence dans la filière, l'évocation de l'investissement « avez-vous demandé aux gens s'ils étaient prêts à mettre des billes dans l'outil ? », les « réunions d'organisation » etc.

Pour la suite des résultats, j'ai choisi de considérer les réponses des 18 personnes intéressées par l'idée de la mutualisation d'outils de transformation, moins les 2 agriculteurs en production végétale, car ils sont faiblement motivés et ne sont pas en nombre suffisant dans cette filière pour créer un outil propre à leurs productions. Je synthétise donc par la suite les réponses de 16 producteurs de viande.

On peut s'étonner de l'absence d'intérêt pour la mutualisation d'outils de transformation dans les autres filières que la viande. Tout d'abord, n'oublions pas que les éleveurs représentent 24 exploitations sur les 43 en circuits courts sur le territoire, donc que les productions animales sont très majoritaires. De plus, les maraîchers rencontrés ne souhaitent pas s'orienter vers la transformation de leurs produits, estimée peu rentable, et préfèrent éviter les surplus par la gestion de la production agricole plutôt que les valoriser en les transformant. Les producteurs laitiers en circuits courts ont généralement déjà une unité de transformation à la ferme, et la mutualisation des laits est obligatoire en cas d'atelier collectif, car c'est un produit quotidien, on ne peut faire un planning d'utilisation du matériel comme pour la viande ou les fruits et légumes car les équipements sont utilisés tous les jours. Or, la propriété du produit fini est importante pour des producteurs en vente directe. Ceci peut *a contrario* être plus facile à mettre en place avec des producteurs en circuits longs qui veulent se tourner vers les circuits courts. De plus, ils invoquaient l'hygiène, et la flore d'atelier qui fait partie de l'identité du produit pour le fromage. Enfin, pour les produits plus spécifiques tels que le miel, le pain, la farine, les producteurs ont déjà leur matériel de transformation sur la ferme, et ne souhaitait pas le mettre en commun, soit parce qu'il était trop spécifique, soit du fait d'une utilisation quotidienne, soit pour ne pas compliquer leur organisation.

### 5.1.2 Quelles espèces ?

Voici les espèces élevées par ces 16 producteurs concernées par l'ATC (certains ont plusieurs ateliers) :

	Bovin	Porc	Ovin	Caprin	Volaille
Nombre de producteurs par production	9	4	3	1	5

On constate une grande diversité d'espèces, ce qui ne facilite pas la conception d'un ATC. Les viandes de boucherie et la volaille doivent être stockées et traitées différemment c'est à dire séparées dans l'espace et dans le temps (Martin B., Rouher L., 2012).

### 5.1.3 Quelle fonction ?

La vocation de l'atelier collectif diffère aussi selon les producteurs :

- **découpe, élaboration de viande hachée, saucisses, mise sous vide pour la vente en colis** (découpe et transformation froide), soit un service équivalent aux prestataires actuels TVR, BVD etc. : 13 producteurs (9 pour des bovins, 2 en ovins, 3 en porc, un en caprins, un producteur de volaille)
- **élaboration de conserves avec un autoclave** (terrines, pâtés, rillettes, plats préparés tels que bœuf bourguignon, veau marengo, gésiers confits etc.), soit un service équivalent à celui du CAT de Carentoir ou des Saules : 11 producteurs (3 en bovins, 2 en ovins, 2 en porcs, un en caprins, 5 en volailles).
- **charcuterie** (pâtés frais, etc.) : 2 producteurs (ovins, volailles)
- **saucisson** : 1 producteur (caprin)
- **préparation de produits à base de canards** (foie gras, magrets fumés etc.), soit un service équivalent à celui des Saules : 1 producteur (volaille)

Des fonctions font globalement consensus : la découpe (avec préparation de viande hachée, saucisse, mise sous vide) et l'autoclave. Certains veulent les deux fonctions, d'autres qu'une seule :

Découpe, transformation froide, mise sous vide et autoclave	Découpe, transformation froide et mise sous vide	Autoclave uniquement
8	5	3

2 producteurs ont évoqué un laboratoire de découpe ambulante, dans un camion, pour les autres c'est un atelier fixe.

Parmi ces 16 producteurs, 10 sont en agriculture biologique et 6 en conventionnel. Cependant, tous ont dit qu'il fallait un outil « ouvert à tous, il faut que ça tourne ». Globalement,

cet outil pourrait être commun aux agriculteurs biologiques et conventionnels. Il faut cependant prévoir une certification biologique pour les producteurs bios. Certains producteurs ont également mis en avant la nécessité d'avoir un agrément européen.

#### 5.1.4 Quelle localisation ?

La carte en annexe 48 représente les sièges d'exploitation des producteurs intéressés par la mutualisation d'outils de transformation. Les producteurs sont très dispersés sur le territoire, un outil à Bourg des comptes semblerait idéal. A la question, « Quelle serait la distance idéale entre l'outil et la ferme ? » la moyenne des réponses est de 24km de la ferme, mais les réponses sont le plus souvent comprises entre 10 et 20km (cf. annexe 49). Si l'on considère un outil à Bourg des Comptes, il est situé en moyenne à 18km de la ferme (répartition en annexe 50), soit en moyenne 6km de moins que la distance idéale, et seul un producteur a un outil à plus de 5km de plus que la distance qu'il était prêt à faire dans l'idéal (+18km, mais le souhait d'outil était à 5km de la ferme, ce qui est très faible). Si l'on compare un ATC situé à Bourg des comptes par rapport à la distance à la ferme des outils utilisés actuellement par les producteurs, seul un producteur a un outil plus loin de la ferme que celui qu'il utilise actuellement, mais de 5,5km uniquement. En moyenne, un ATC à Bourg des comptes serait plus près de 20 km de la ferme que l'outil actuel, ce qui serait très avantageux (répartition en annexe 51). Cependant, l'implantation d'un outil de découpe/transformation est à relativiser en fonction de la localisation de/des abattoir(s) choisis par les producteurs. Etant donné la diversité d'abattoirs utilisés actuellement, il sera nécessaire de choisir un abattoir multi espèces pour les viandes de boucherie, tel que celui de Craon (72km de Bourg des Comptes) ou de St Aubin d'Aubigné (54km de Bourg des Comptes) et un abattoir de volaille, afin de mutualiser la logistique également.

#### 5.1.5 Qui découpe/transforme ?

Parmi les 16 producteurs, 10 estiment qu'il faut un salarié boucher (tous les producteurs de bovins pour qui nous avons l'information, un producteur de foie gras, un en porc et un en caprin), 4 pensent que ce n'est pas nécessaire (3 qui souhaitent seulement un autoclave et un qui sait découper l'agneau), et 2 pour qui nous n'avons pas l'information.

La découpe de bovin étant très technique, un salarié boucher est indispensable. La manipulation d'un autoclave nécessite moins de savoir-faire, bien qu'une formation soit nécessaire, d'où ces réponses. Plusieurs producteurs ont suggéré que le producteur se charge des tâches de conditionnement et mise sous vide, et qu'il ait la possibilité d'effectuer la manipulation de l'autoclave, la charcuterie, et la découpe s'il en a les compétences. Sinon, un salarié se charge de ces dernières tâches. Certains ont également soulevé la nécessité d'avoir une personne responsable du matériel et de la gestion du planning. Cependant, les producteurs n'ont pas détaillé cet aspect organisationnel, ce qui indique que ce sujet est nouveau pour eux et qu'ils n'y ont pas déjà considéré sérieusement un ATC auparavant. Je n'ai évoqué les aspects financiers

qu'avec les 6 très motivés, pour qui il est nécessaire de mixer capitaux engagés par les producteurs et subventions.

### 5.1.6 Quels volumes ?

J'ai estimé les volumes potentiels pour un ATC de découpe toutes espèces et autoclave (cf. annexe 52). Ces volumes sont ceux des 16 éleveurs intéressés par le concept, et donc de tous les potentiels apporteurs, donc ceux d'une motivation plutôt faible à une motivation forte. J'ai considéré les 16 personnes afin de voir la capacité maximale de l'atelier. Cependant, ces données correspondent à un instant t, à un ordre de grandeur et surtout, il est possible de solliciter davantage de producteurs, sur le futur périmètre du Pays des vallons de Vilaine et au-delà. Le potentiel est donc de **49t de carcasse/an** pour les animaux de boucherie, donc pour la découpe, et 1425 volailles par an, pour la découpe également. Il faut de plus ajouter 2,2t de matière à mettre en conserve (autoclave) en 11 535 bocaux de 180g, 130g et 750g), mais la moitié des producteurs concernés n'ont pas pu estimer leurs volumes donc en réalité, c'est plus que cela). Si l'on s'intéresse aux volumes des 6 producteurs fortement motivés, on obtient le tableau en annexe 53. A eux seuls, ces 6 producteurs motivés ont des volumes qui représentent, parmi les 16 producteurs : 46% de la découpe (hors volaille) **soit 22t de carcasse /an** ; 74% de la découpe de volaille ; 83% des volumes pour l'autoclave soit 1,9t/an. Les références utilisées pour ces calculs sont présentées en annexe 54.

### 5.1.7 L'expérience du collectif de ces 16 producteurs

Ces 16 producteurs font tous parties d'associations agricoles : Cuma, Agrobio 35, Civam, Adage, Accueil Paysan, Bienvenue à la ferme (chambre d'agriculture), associations de race (armoricaine, nantaise, coucou de Rennes etc.), Comptoirs Paysans, le Gout d'ici, Culture Bio, etc. Parmi les 6 producteurs les plus motivés, 5 font parties d'au moins 3 associations, ce qui montre que les personnes qui semblent être prêtes à se lancer dans un tel projet sont habituées à l'action collective.

### 5.1.8 Pourquoi créer un ATC ?

Quelles raisons sont invoquées par les producteurs pour la création d'un tel outil ?

*Les chiffres entre parenthèse représentent le nombre de producteurs ayant évoqué spontanément ces éléments et non pas le nombre de personnes qui pensent cela.*

- La première raison invoquée est économique : un atelier collectif permettrait d'offrir un service moins cher que les prestataires, à la fois par un investissement collectif et par la participation des producteurs à quelques tâches (8). Ceci se pose donc vis-à-vis des prestataires, et non vis-à-vis d'un atelier à la ferme. Pour que ces producteurs créent effectivement un ATC, il faut que la prestation revienne à moins chère que les prestataires actuels. La motivation réelle est un souhait d'obtenir des coûts de prestations plus faibles, afin de récupérer davantage de valeur ajoutée.



- Comme nous l'avons dit tout à l'heure, un ATC serait l'occasion pour 7 producteurs de proposer de nouveaux produits, tels que de la charcuterie, des conserves, ou du saucisson. Cependant, il est déjà possible de fabriquer de tels produits dans les environs. Un ATC est plutôt un prétexte pour tester ces produits plutôt que la vraie motivation pour en créer un, excepté pour deux producteurs : un souhaitant faire du saucisson qui est relativement loin de la Terre à l'assiette et un qui envisageait l'achat d'un autoclave pour son laboratoire à la ferme.
- Une autre raison invoquée, est qu'un ATC permettrait d'« économiser des kilomètres » (5). Ceci signifie que ces producteurs souhaitent un service plus proche que celui qui existe actuellement.
- Pour 3 producteurs, pourrait être mis en place par choix éthique, dans le sens où ces personnes souhaitent favoriser des initiatives collectives par conviction, et faire appel à des petits outils dans lesquels l'humain a « sa place » plutôt que de travailler avec des prestataires « industriels ».
- Deux producteurs souhaitent acheter un autoclave et voient en un achat collectif le moyen de diminuer le coût de l'achat. S'il n'y a pas de projet d'ATC, ils achèteront probablement un autoclave pour leur utilisation personnelle
- Ensuite, de multiples raisons sont invoquées par un ou deux producteurs à chaque fois :
  - o un prestataire augmente régulièrement ses prix (2), un ATC permettrait d'avoir une maîtrise sur les prix, mais un prestataire qui n'augmente pas ses prix régulièrement aussi.
  - o un producteur n'est pas sûr que la traçabilité soit parfaite chez son prestataire de découpe, un ATC permettrait d'assurer réellement cette traçabilité, car le producteur serait présent lors du processus
  - o Un producteur fait appel à un prestataire pour la fabrication de produits à base de canard, mais ce prestataire est en train de réorienter son activité vers la fabrication de plats préparés, et songe à déménager. De plus, la femme de ce producteur travaille dans cet établissement : un ATC dans lequel sa femme serait salarié permettrait à la fois d'offrir un travail pour sa femme et à la fois d'assurer la transformation de ses produits. Cependant, ce sont des produits très spécifiques.
  - o Un ATC faciliterait l'approvisionnement de la restauration collective en viande (1).
  - o Un producteur souligne qu'un ATC permettrait, de plus, de maîtriser la qualité de la découpe, d'exiger du boucher un meilleur rendement viande par exemple, alors que des prestataires de grande dimension effectuent une découpe plus rapide mais moins soignée, laissant plus de viande sur les os et moins pour le producteur.

- Un producteur voit en un ATC un moyen d'innover plus facilement, car il permettrait selon lui de tester de nouvelles recettes pour des plats préparés en bocal, car « chez le prestataire, on paie la transformation, même si c'est pas bon ». Pour cela, il faut un autoclave de petite dimension, ou un espace cuisine pour la création de recettes.
- Un ATC favoriserait l'emploi local (1). Là encore, c'est une motivation annexe, pas la motivation principale.
- Pour deux producteurs, un ATC permettrait de faire gagner du temps aux producteurs par une meilleure organisation que lorsqu'ils font appel à des prestataires.

Comme dans les observations de Gafsi et al. (2013), la motivation économique est dominante : captation de la valeur ajoutée, outils avec de faibles investissements etc. La volonté d'assurer des produits de qualité avec une maîtrise de la transformation est cependant moins mise en avant que dans l'étude de Gafsi et al. 2013. Les motivations qu'ils qualifient d'ordre sociales sont également peu mobilisées : le travail en commun, le renforcement de liens sociaux avec d'autres producteurs, l'apprentissage collectif sont-ils des aspects que l'on invoque « après coup », c'est-à-dire une fois que l'atelier est créé et que l'on mesure leur impact ? Ou alors y a-t-il une absence réelle de motivation consciente pour ces aspects parmi les producteurs du PVV ? Une similitude avec l'étude de Gafsi et al. (2013) est la mobilisation d'un souhait d'autonomie, d'indépendance vis-à-vis des groupes agro-industriels ou des structures de grande dimension.

Pour le territoire, un ATC permettrait de réduire la distance effectuée par les aliments commercialisés en circuits courts, ce qui améliore leur cohérence. De plus, comme l'a soulevé un producteur, il permettrait de faciliter l'introduction de viande locale en restauration collective, en tant que plateforme de distribution de viande. La fourniture de la restauration collective pourrait être organisée à l'échelle du pays, en répartissant les différents morceaux d'une bête vers plusieurs cantines (steaks en restaurants d'entreprises, saucisses dans les cantines scolaires, pot au feu en maison de retraite etc.), et en ayant recours à plusieurs bêtes pour pouvoir fournir de grandes quantités. Un magasin attenant à l'atelier de découpe pourrait permettre d'offrir de la viande locale au détail, ce qui est peu courant actuellement sur le territoire. Ou alors cet outil pourrait servir de plateforme d'approvisionnement des bouchers en viande locale si ceux-ci veulent commercialiser eux-mêmes ce type de viande. Un tel outil, avec au moins un salarié, permettrait de créer un emploi sur le territoire directement, et pourrait être vecteur d'emploi indirect pour la logistique inhérente à cet atelier. Contrairement à la thèse de Mondy et Terrieux (2010), il est peu probable qu'un ATC conforte l'installation de jeunes éleveurs car l'offre actuelle en outils de découpe/transformation est déjà très importante.

### 5.1.9 Quels freins à la création d'un ATC ?

Des freins sont avancés à la fois par des personnes intéressées par un ATC (en violet), et à la fois par des personnes qui ont refusé ce projet (en bleu). Certains producteurs ne sont pas intéressés par un ATC parce qu'ils disposent déjà d'un atelier à la ferme, ou parce qu'ils sont satisfaits du service de leur prestataire actuel. D'autres avancent des craintes pour une telle entreprise. Tout d'abord, beaucoup de producteurs, dont certains très intéressés par ce projet, ont peur « d'y passer beaucoup de temps » (6 et 4), notamment les producteurs en phase d'installation. La deuxième inquiétude est le risque que cet atelier fasse concurrence à des ateliers existants, notamment le CAT de Carentoir, qui est une entreprise de réinsertion (1 et 4). Le troisième motif évoqué est la hauteur des investissements et leur impact sur les coûts de transformation (1 et 2). 3 personnes évoquent une « organisation compliquée », qu'il faut que « les gens s'entendent ». Bref, la nécessaire organisation du travail en groupe freine (1 et 2). 2 producteurs mettent en avant qu'il est difficile de trouver le bon boucher, c'est-à-dire celui qui effectue une découpe vraiment satisfaisante. Les freins sont donc principalement organisationnels.

#### 5.1.10 D'autres perspectives

Entre l'émission de mon offre de stage et le début de mon stage, le contexte de l'offre en outils de transformation a quelque peu changé. En effet, un collectif de producteurs travaille sur un projet d'ATC dans la région rennais. Ce collectif est constitué d'une dizaine de producteurs travaillant avec Pierre Texier, un boucher rennais. La plupart de ces producteurs commercialisent leurs produits dans les points de vente collectifs Brin d'herbe, à Vezin le Coquet et Chantepie. J'ai rencontré la personne qui travaille actuellement sur ce projet. Ces producteurs ont deux pistes : un outil collectif de transformation à Chantepie près du magasin Brin d'herbe ou le choix d'un prestataire de service au nord de Rennes afin d'être à proximité de l'abattoir de St Aubin d'Aubigné (utilisé par tous les producteurs). Le processus de réflexion est engagé depuis un an avec un groupe d'une dizaine de producteurs de bovins, agneaux et porcs. Ils souhaitent une prestation de découpe, charcuterie, et un espace cuisine. Ils ne souhaitent pas d'autoclave, sauf si des producteurs de volaille et légumes s'ajoutent. Les producteurs ne souhaitent pas participer à la découpe/conditionnement/transformation. Leur tonnage est de 39t carcasse/an, ce qui équivaut à 1,5 salarié/an, 120m<sup>2</sup>, et un budget d'investissement de 2000€/m<sup>2</sup> soit 200 000 € (construction d'un bâtiment et matériel neuf). Concernant les coûts de prestation, ils ne sont pas plus avantageux à l'heure actuelle qu'un prestataire, ce qui rend la piste de la prestation extérieure attractive. Le coût de la prestation, la qualité de la découpe, le temps de gestion du personnel et de l'administratif (en cas d'outil collectif) et l'aptitude ou non d'un prestataire à faire de la charcuterie (ce qui n'est actuellement pas le cas), vont déterminer le choix entre un outil collectif de transformation et le recours à un prestataire extérieur. Fin août-début septembre, ils en sauront plus sur les tarifs du prestataire avec qui ils projettent de

travailler, ils se prononceront probablement alors sur le choix entre un outil collectif de transformation. Quant à l'ouverture ou non de l'ATC s'il est créé à d'autres producteurs que les 10 actuellement dans la démarche, cette question sera discutée ensuite.

De plus, lors de mes entretiens, j'ai détecté plusieurs pistes de travail possibles pour territorialiser davantage la découpe de viande.

- Tout d'abord, une productrice de Bain de Bretagne m'a indiqué qu'elle projetait de construire un nouveau laboratoire et suite à une question de ma part, elle m'a dit qu'elle serait éventuellement prête à le louer à d'autres producteurs. Cependant, ce projet est stoppé faute de financements et je n'ai pas reçu plus de précision lors d'un appel quelques mois plus tard. Il semble que ce ne soit pas une priorité pour cette exploitation.
- Un producteur m'a également informé qu'un boucher lui avait proposé de louer son laboratoire. J'ai essayé de le contacter, cependant, il a arrêté son activité.
- Deux producteurs envisagent la création d'une tuerie à la ferme de volaille et lapins, car l'abattoir dans lequel ils font abattre actuellement leurs animaux va fermer. Ils ont fait valider les plans par les services vétérinaires, c'est un atelier agréé CE d'un budget de 40 000 € environ. Cependant, le projet n'avance pas faute de temps pour s'y consacrer, notamment la recherche de financement, et ils ne sont pas très attirés par l'abattage. Un abattoir collectif ou un prestataire proche les intéresserait.
- Lors de la rencontre avec un producteur de cailles et autres volailles, celui-ci m'a indiqué qu'il comptait ouvrir une ligne d'abattage de poulets afin de maîtriser l'abattage car il a actuellement recours à un sous-traitant. La cadence sera de 500 poulets/heure, et l'atelier sera agréé européen. Je lui ai demandé s'il était possible de l'ouvrir à la prestation, et il a répondu par l'affirmative. L'abattage serait effectué par ses employés, Une certification bio est envisageable également. Il y aura une possibilité pour la prestation 2 jours par semaine (sans doute mardi et jeudi).

Il émerge des entretiens un intérêt pour la création d'un atelier de découpe/ transformation de viande de boucherie et volaille. Il semble qu'il y ait un besoin en un tel outil. Les producteurs ont avancés diverses raisons, diverses motivations pour un tel projet. Ils ont néanmoins également avancé des freins. Qu'est-ce qui est le plus significatif : les freins ou les motivations ? Ceci revient à évaluer LA motivation, c'est-à-dire savoir si les producteurs ont envie de se lancer dans un tel projet. Les nouvelles perspectives dégagées lors de l'enquête vont-elles conditionner leurs choix ? Quels facteurs orientent la constitution ou non du collectif d'agriculteurs en vue de la création d'un ATC ?

## **6 Quels facteurs impliquent la création ou la non création d'un collectif d'agriculteurs en vue du montage d'un ATC ?**

Lors de la réunion, les producteurs ont finalement collectivement exprimé le choix de ne pas s'orienter vers un ATC. Pour quelles raisons ont-ils pris cette décision alors qu'un besoin a été perçu en entretien ? Nous répondrons à cette question à l'aide d'une analyse des informations recueillies aux deux échelles de travail choisies : l'entretien individuel et la réunion. Ces analyses seront ensuite complétées par un retour critique sur la méthodologie.

### **6.1 Echelle individuelle**

#### **6.1.1 L'offre en outils de découpe/transformation**

Tout d'abord, je remarque qu'il existe une multitude de prestataire d'abattage et de découpe utilisés par les producteurs, donc ils ont déjà des moyens pour faire transformer leurs produits. Un ATC n'est donc pas indispensable pour les agriculteurs du territoire car ils ont tous déjà un moyen de transformation. Nous ne sommes pas dans un désert d'outil, et la situation de référence des producteurs est la prestation de service, et non un atelier à la ferme. Ils considéreront un ATC si celui-ci est plus avantageux que la prestation de service.

#### **6.1.2 La maturité du sujet**

C'est un sujet nouveau pour la plupart des gens, personne n'avait ce projet en tête, sauf un producteur de lait qui avait un projet de fruitière, et 2 producteurs qui ont été chargés de mission (GAB 29 et PNR des milles vaches) qui ont accompagné des projets d'ATC dans le cadre de leurs missions, mais qui n'envisageaient pas forcément un ATC dans leurs projets immédiats. Il n'existe donc pas de porteur de projet évident ni de groupe déjà constitué.

#### **6.1.3 Les motivations**

Les motivations avancées par les producteurs sont très diverses. L'absence de motivation partagée par tous souligne qu'il n'y a pas de problème majeur sur le territoire qui peut être résolu par la création d'un ATC, tel qu'une fermeture d'outil, un problème de traçabilité important ou l'ouverture d'un nouveau marché. Je n'assiste pas à un diagnostic commun. Le GAB29 avait accompagné un projet d'atelier de découpe pour la viande biologique du département suite à un doute des producteurs sur la traçabilité de la viande bio dans les ateliers mixant animaux biologiques et conventionnels. A Eymoutiers dans la Drôme, un atelier de découpe a été créé par un collectif de 200 éleveurs car le seul abattoir des environs allait fermer du fait d'une faible rentabilité. Y associer un atelier de découpe et un monter une filière viande de proximité permettait de rétablir la rentabilité de cet outil d'abattage et donc le maintenir.

Dans notre cas, les deux raisons majeures sont un souhait d'avoir des coûts de prestation plus faibles qu'actuellement et un service plus proche. Cela signifie qu'un ATC ne sera créé qu'à ces conditions. D'après les chiffres précédemment énoncés, un ATC à Bourg des Comptes permettrait d'économiser les kilomètres, à condition de mutualiser la logistique entre l'abattoir et l'atelier de découpe et entre l'atelier et la ferme, et de limiter le nombre d'abattoirs utilisés. Par contre, concernant les coûts de prestation plus faible, il est impossible d'assurer cela actuellement, et il est important de mettre ceci en relation avec le temps qu'un ATC nécessiterait de la part des producteurs. Le souhait de structures à taille humaine, la volonté de s'assurer de la traçabilité de la viande et d'une découpe de très bonne qualité, la disparition d'un prestataire de transformation et la facilitation de la fourniture de la restauration collective sont des conditions auxquelles un ATC répondrait de manière certaine, mais ces motivations ne sont que faiblement partagées.

#### 6.1.4 Les freins

Le concept intéresse, mais soulève aussi des questions : quels investissements financiers cela entraîne-t-il ? Les coûts de transformation seront-ils plus avantageux que ceux des prestataires actuels ? Est-ce que cela demandera beaucoup de temps au producteur ? L'organisation sera-t-elle compliquée ? Où sera-t-il situé ? De plus, lors du diagnostic de la vente en circuits courts, j'ai bien remarqué que le temps et l'argent sont les facteurs limitants des producteurs. Un outil collectif de transformation, comparativement à de la prestation de service, nécessite du temps de gestion, voire de transformation/conditionnement. Concernant le temps, c'est une des variables sur lesquelles il est difficile de jouer, les producteurs travaillant déjà environ 65h/sem. La vente en circuits court nécessite déjà elle-même beaucoup de temps, ce qui diminue le temps que les producteurs passent à produire. Le risque est d'avoir des problèmes au niveau de la production, et donc plus rien à vendre. « C'est le serpent qui se mord la queue » comme déclarent certains producteurs. Pour certains producteurs, il est déjà indispensable de consacrer davantage de temps qu'aujourd'hui à la production, un outil collectif de transformation nuirait inévitablement à cet objectif. Le recours à de la prestation de service permet d'économiser ce temps, à un coût supérieur. Les producteurs veulent aussi diminuer le coût de la prestation de transformation. Avec les frais de bâtiments ou location (charges fixes) dues à la création d'un outil, leur amortissement représente une charge supplémentaire dans le coût de transformation comparativement à de la prestation de service déjà bien installée. Le seul moyen de diminuer les coûts est que le producteur participe à la transformation/conditionnement, mais cela revient à considérer que le temps des agriculteurs n'a pas de valeur. Or, un gain de temps pour eux constitue du temps à la production et donc de la création de richesse ou du temps libre, et ce temps est d'autant plus précieux que le temps pour la production ou la famille est rare. Ce travail sur les ATC fait revivre le débat sur la valeur du temps des agriculteurs, sur la facturation du temps de travail. Concernant les coûts de la transformation dans un éventuel ATC, étant donné qu'un salarié est nécessaire du fait de la technicité de la découpe de viande bovine, l'écart de

coûts de transformation est probablement faible avec la prestation de service, et donc la création d'un ATC n'engendrerait probablement pas une grande économie sur les coûts de transformation par rapport à la prestation de service. L'absence de réelles références technico économiques sur les ATC rend difficile la réponse à ces questions. Nous pouvons également constater que les prix de vente de la viande sont fixés sur ceux du marché, c'est-à-dire ceux des autres éleveurs, des bouchers et des supermarchés. Une stratégie de production d'un produit différent, de qualité supérieure et donc pour lequel la propension à payer du consommateur serait également supérieure permettrait de fixer un prix de vente plus élevé et faciliterait la rémunération des coûts de transformation dans un ATC.

### **6.1.5 Analyse des proximités géographiques et organisées des producteurs potentiellement moteurs**

Les entretiens ont soulevé plus de doutes que de motivations tangibles, mais 6 producteurs ont semblé potentiellement moteurs. Si l'on analyse les attentes des 6 producteurs qui semblent prêts à s'investir dans la création d'un ATC, on remarque qu'ils ont cependant des intérêts différents :

- En terme de transformation à effectuer :
  - o Un producteur est intéressé par un autoclave uniquement (il possède déjà une unité de découpe de volaille sur sa ferme)
  - o 3 producteurs sont intéressés par de la découpe et un autoclave
  - o 2 producteurs sont intéressés par une station de séchage (saucisson) et de fumage de viande (magrets séchés). Un des deux producteurs est cependant intéressé par un autoclave, et l'autre par de la découpe
- En terme d'espèces à découper/transformer :
  - o Deux producteurs de volaille
  - o 4 éleveurs de viande de boucherie (un éleveur ovin, un éleveur de bovin et porcin, un éleveur de caprins et un éleveur de bovins).
- En terme géographique :
  - o Deux producteurs sont situés au nord ouest du territoire (Guignen et Lassy), ils travaillent déjà ensemble dans un réseau de vente en circuits courts
  - o 3 producteurs sont situés au sud est (Lalleu, Ercé en Lamée)
  - o un producteur est situé au nord est (Corps-Nuds)
- En terme de système de production :
  - o 3 producteurs en agriculture biologique
  - o 1 producteur extensif en système herbagé
  - o 2 producteurs conventionnels (vaches laitières et volaille hors sol)
- En terme de motivations :
  - o Un producteur souhaite acheter un autoclave et voit en un ATC un moyen de diminuer le coût de l'investissement, d'autant plus s'il y a des subventions, et

estime qu'être propriétaire de l'outil permet une flexibilité d'utilisation supérieure à lorsqu'il y a un prestataire (utiliser l'outil « quand on veut »).

- Un producteur met en avant l'aspect collectif, un atelier à dimension humaine
- Un autre producteur met également ceci en avant, ainsi que l'accès à des coûts de prestation plus faibles que ceux des prestataires
- Un autre producteur souhaite également diminuer ses coûts de transformation, et accéder à un meilleur rendement de découpe.
- Un autre producteur voit en un ATC un moyen de sécuriser la transformation de ses produits car son prestataire actuel va réorienter son activité vers les plats préparés
- Le dernier souhaite proposer un nouveau type de produit à ses clients, et voit en un ATC le moyen de le faire (saucisson).

Ces différences font apparaître une difficulté à mobiliser des références communes. Il y a une faible proximité géographique, pas de proximité organisée car il n'y a pas de logique d'appartenance à des mêmes réseaux, ni de similitude de systèmes de production différents, de motivations différentes et d'objectifs différents pour l'ATC.

Seule une très forte motivation peut surmonter ces obstacles. Les entretiens et leur analyse ne m'ont pas permis de savoir si certains producteurs étaient prêts à créer un ATC. J'ai donc décidé de les réunir, ainsi que les autres producteurs et de leur poser la question.

## 6.2 Echelle collective

### 6.2.1 Déroutement de la réunion

Pour répondre à la question, les producteurs sont-ils prêts à se lancer dans un projet d'ATC, en plus des entretiens, j'ai organisé un après-midi « temps d'échanges sur les circuits courts en Pays des vallons de Vilaine ». J'ai invité tous les producteurs rencontrés, tous ceux du futur périmètre du pays afin qu'ils puissent participer s'ils le souhaitent aux actions du pays, le comité de pilotage, les élus du pays, les chargés de mission du pays et d'autres personnes que j'ai rencontrées sur ce thème (une personne souhaitant créer une entreprise de transports de produits locaux, un éleveur possédant un laboratoire de découpe etc.). Ceci représente environ 110 invités.

Ce temps d'échange était organisé en deux temps :

**Atelier 1 (14h-15h) :** Panorama des circuits courts sur le PVV et discussions.

**Pause café (15h-15h30)**

**Atelier 2 (15h30-16h30) :** Echanges sur la filière viande : outils d'abattage, de découpe et de transformation.



La question de l'ATC a été discutée lors de l'atelier 2. Nous avons fait le choix de présenter également les projets émergents à proximité du territoire, afin que les producteurs puissent être informés de toutes les possibilités d'optimisation de la transformation de produits commercialisés en CC, et non uniquement un ATC.

L'atelier 2 s'est déroulé de cette manière :

- présentation en 20 min des résultats de mes entretiens vis-à-vis d'un ATC (lieux actuels de transformation, nombre de producteurs intéressés, localisation des exploitations, distance de la ferme souhaitée, transformations souhaitées, espèces, bio/conventionnels, volumes, motivations avancées).
- Questions/réactions
  
- Témoignage de projets existants :
  - o Un éleveur possédant un laboratoire de découpe à la ferme qu'il loue à d'autres producteurs.
  - o François Pinot, stagiaire à Agrobio 35, sur la conception d'un ATC pour le collectif Brin d'herbe
  - o Josic Prioul, agriculteur à Guignen et membre de la Cuma du Champ du Coq, qui a témoigné sur l'organisation d'une Cuma
  - o Un éleveur de volailles qui va créer une ligne d'abattage de poulet et envisage de l'ouvrir à la prestation de service.
  - o Un producteur de canard, sur un projet de laboratoire de découpe et transformation de canard sur sa ferme (autoclave, séchage, fumage).
- questions/réactions lors de chaque intervention
- question aux producteurs : « doit-on se lancer dans un projet d'ATC sur le PVV ? »
- Tour de table (à l'initiative d'Elodie Merabtine d'Agrobio 35)

Au départ, en plus des résultats des entretiens, je souhaitais apporter des réponses aux principales questions des producteurs qui sont le coût d'un ATC et le temps qu'il nécessiterait aux producteurs. Pour pouvoir y répondre, j'ai effectué des recherches bibliographiques et visité deux ateliers existants (Terre à l'assiette et chez Alain Gary à Piré sur Seiche), mais ils ne m'ont pas permis de répondre à leurs questions, car chaque atelier est spécifique. J'ai donc fait le choix de ne pas présenter ces informations dans mon PowerPoint car elles sont à prendre avec précaution, mais de les apporter en cas de questions des producteurs. J'ai également choisi de ne pas analyser leurs motivations, de ne pas donner mon point de vue, mon ressenti sur les entretiens, afin de réellement savoir s'ils étaient prêts ou non à se lancer dans un projet d'ATC.

Concernant la forme, le temps d'échanges a eu lieu à Bain de Bretagne, plus central pour les producteurs du territoire que Guichen, le mardi 2 juillet en après-midi. La période n'était

pas optimale (haute saison pour les maraichers, foin), mais je n'avais pas le choix du fait de la durée de mon stage. De plus, la météo était avec moi car la pluie a permis de gagner quelques personnes. 29 personnes se sont rendues au temps d'échanges dont 21 producteurs et 6 personnes du Pays des vallons de Vilaine ou du comité de pilotage et deux personnes de structures extérieures. La plupart étaient présents aux deux réunions, seules 4 personnes n'ont pas assisté à la deuxième réunion. J'ai disposé les tables en rond, pour que chacun puisse se voir et échanger véritablement. De plus, j'ai commencé ma présentation par un tour de table, afin que chacun sache « qui est qui », dans l'objectif de favoriser des coopérations entre les agriculteurs du territoire. J'ai prévu délibérément une pause longue entre les deux réunions, afin que les gens puissent échanger de manière informelle et qu'ils aient le temps là encore, de se rencontrer pour établir d'éventuels partenariats par la suite. Nous avons fait le choix de témoignages d'acteurs locaux là encore dans un objectif de mise en relation d'acteurs, et des témoignages plutôt qu'une autre forme car ils permettent plus facilement la participation de l'auditoire. Nous avons opté pour des réunions d'une heure chacune, afin de ne pas mobiliser les producteurs trop longtemps. Cependant, la deuxième réunion a duré beaucoup plus longtemps que prévu, car la discussion ne s'arrêtait pas, et était très riche, je n'ai donc pas souhaité l'interrompre (réunion de 2h30 au lieu d'1h). Tous les producteurs présents se sont exprimés, avant et pendant le tour de table. La plupart des producteurs présents à la deuxième réunion étaient déjà à la première. Ils ont eu la première réunion pour s'acclimater aux autres participants, à la salle, à l'animatrice. Je pense que ce temps de mise en confiance a facilité la prise de parole et donc participé à la richesse de la réunion. De plus, même si ce n'était pas l'objectif, la présentation d'un panorama des CC sur le PVV avant la réunion sur l'optimisation de la filière viande a permis de constituer un référentiel commun de travail pour les producteurs participant à la deuxième réunion (car la plupart ont assisté aux deux réunions), un espace de travail commun, un diagnostic partagé de la situation des CC, construit à partir des entretiens.

Parmi les 6 producteurs que j'ai identifiés les plus motivés, deux ne sont pas venus car ils devaient faire leur foin. La personne que j'avais identifiée comme potentiellement motrice lors de cette réunion ne s'est pratiquement pas exprimée, et s'est absentée plusieurs fois pour répondre au téléphone. Une autre personne, que j'avais identifiée comme intéressée mais sans plus par contact téléphonique uniquement s'est au contraire beaucoup exprimée et sa motivation a paru beaucoup plus importante que ce que j'avais estimé. La qualité de la découpe a été la motivation pour un ATC qui a été le plus mis en avant lors de cette réunion. Un producteur extérieur du territoire a précisé qu'un ATC n'offrirait pas de meilleurs tarifs que TVR, compte tenu du temps passé et de l'efficacité de TVR. Deux personnes estiment qu'il est important de créer un projet avec des gens avec qui l'on s'entend bien, et un des deux croit plus en des outils de petite dimension, entre 3-4 éleveurs, pour être sous les seuils de volumes exigeant un agrément européen. Le tour de table a permis, outre le consensus général, de connaître la position de chacun sur l'ATC. Un producteur a été freiné par le témoignage de Josic

Prioul sur le système Cuma, estimé trop « lourd », demandant trop d'investissement. Il estime de plus qu'il vaudrait mieux agir au niveau de la vente plutôt que la transformation pour optimiser les CC. Deux producteurs estiment qu'il n'y a pas assez de volume pour qu'un ATC soit rentable. Enfin, 3 producteurs, dont les deux anciens chargés de mission ayant travaillé sur des projets d'ATC estiment qu'il manque un leader ou un petit groupe moteur.

Après la présentation des projets de Brin d'herbe et du producteur de canards, la plupart des producteurs ont estimé qu'il n'était pas utile de créer de nouveaux outils et qu'il valait mieux au contraire « conforter ces projets » (7 producteurs ont émis cet avis). Un producteur n'est pas intéressé par ces projets, car il souhaite un autoclave et que le producteur de canards est très loin de son exploitation, et estime qu'il attend de voir s'il y a des motivés pour acheter un autoclave avec lui. 2 producteurs ont souhaité avoir les contacts des 6 personnes que j'ai identifiées comme motivées. Nous avons alors conclu qu'il valait mieux essayer de conforter ces projets plutôt que créer un ATC sur le PVV. Une feuille d'inscription aux futurs groupes de travail sur l'optimisation de la filière viande a circulé parmi les personnes présentes, mais seules 4 personnes se sont inscrites.

### **6.2.2 Des projets à proximité qui demandent peu d'investissement**

Lors de la réunion, des projets de transformation à proximité du territoire ont été présentés. Ces projets ont davantage séduits les producteurs qu'un ATC car ils leur demandent moins d'implication que la création d'un ATC, moins d'investissement en temps, ce qui est le facteur limitant des producteurs en circuits courts. Ils peuvent se reposer sur les porteurs de projet, et utiliser ces outils de transformation par le biais de prestation de service. La prestation de service semble être la forme de transformation qui convienne le mieux à la plupart des producteurs en circuits courts du territoire, compte tenu de leur organisation actuelle. Cependant, il n'est pas sûr que ces porteurs de projets ouvrent effectivement leur outil à d'autres producteurs. Ils le feront sous réserve que ceci ne complique pas significativement leur organisation et que cela ne soit pas désavantageux financièrement pour eux. En effet, les producteurs de Brin d'herbe ont déjà été sollicités par d'autres agriculteurs pour rejoindre le groupe de réflexion sur la conception de l'ATC ou la recherche d'un prestataire, mais les membres ont décidé de ne pas agrandir le cercle afin de ne pas perdre de l'efficacité de travail, car ils ont constaté que travailler en petit groupe était plus efficace. Il est possible qu'ils choisissent de ne pas ouvrir leur outil à d'autres producteurs pour ces mêmes raisons. De plus, les producteurs dans le groupe de réflexion pratiquent l'agriculture biologique. Vont-ils ouvrir l'outil à des producteurs conventionnels ? Malheureusement, lors de la réunion que j'ai organisée, aucun producteur de ce groupe de travail n'a pu venir, ce qui n'a pas permis de lever cette incertitude. Quant au producteur de canard, il a lui-même déclaré qu'ils ouvriront leur outil à la prestation seulement si cela n'a pas d'impact négatif sur la viabilité du projet.

### 6.2.3 Absence de producteurs moteurs

Lors de la réunion, il n'y a pas eu d'émergence de leader ou d'un petit groupe moteur très motivé qui essaierait de convaincre les autres producteurs. Le leader pressenti n'a pas participé, et les personnes qui ont participé lors de la réunion ont davantage fait part de leurs doutes que de leurs motivations pour un ATC.

### 6.2.4 Analyse au regard des proximités

Le Pays des vallons de Vilaine est une entité territoriale, elle vise à réunir des personnes d'un même territoire, donc d'une proximité géographique. Cependant, le Pays des vallons de Vilaine ne constitue pas un bassin de vie et il n'a pas d'identité forte autour de laquelle les producteurs peuvent se fédérer. La proximité est effective en termes de kilomètres, mais il est rare que des personnes de la communauté de commune de Bain de Bretagne se rendent à Guichen et vice versa. De plus, l'entité Pays des vallons de Vilaine n'est pas connue des producteurs (périmètre et structure). Malgré leur relative proximité en termes de kilomètres, ils ne partagent pas un espace commun s'ils habitent à Goven ou à Lalleu. J'ai constaté que les producteurs ont leur réseau de connaissance à l'échelle de la commune (« les voisins »), ou des réseaux agricoles à échelle plus large. Ce qui nous amène à la proximité organisée. Les producteurs réunis ont des profils différents : espèces élevées, agriculture conventionnelle/biologique, intensive/extensive, dont peu de similitudes et ils ont des réseaux d'appartenance différents (Agrobio 35, chambre d'agriculture, Adage, le goût d'ici, comptoirs paysans/accueil paysan etc.). Le réseau le Gout d'ici est très proche d'accueil Paysans et du GAB alors que les agriculteurs actifs dans les Comptoirs Paysans sont plutôt proches de la Chambre d'Agriculture. Le pays est donc un des rares espaces de dialogue entre ces agriculteurs de réseaux différents. Lors de la réunion, le caractère technique de la thématique abordée a évité les combats idéologiques, ce qui est le risque lors de la confrontation de réseaux différents, risque de faire référence de manière implicite à d'autres choses que celles faisant l'objet de la réunion pour laquelle on a été invité. Ceci ne s'est pas présenté. De plus, comme pour les 6 motivés, les différences de l'ensemble des producteurs font qu'ils n'ont pas les mêmes besoins : les producteurs de volaille et de viande de boucherie ne nécessitent pas forcément les mêmes équipements, ceux qui souhaitent un autoclave ou alors de la découpe non plus. Bref là encore, la logique d'appartenance et de similitude faibles font que la proximité organisée est faible entre tous les producteurs. Cependant, certains se connaissent déjà et travaillent déjà entre eux dans des réseaux communs. Il existe donc des petits groupes d'agriculteurs qui ont eux une proximité organisée. La manière dont étaient assis les producteurs lors de la réunion illustre ces proximités, les personnes d'un même réseau se sont assises côte à côte.

Les producteurs ne sont tous proches que par une relative proximité géographique, et par un intérêt pour le concept d'atelier collectif de transformation. D'après Mundler et al. (2013),

dans les cas où la proximité organisée est faible, un ou deux leader jouent un rôle structurant et le projet vise à répondre à un problème local, opérationnel, « le projet est moins pensé en référence à des valeurs communes qu'en référence à un problème commun ». Or, nous avons soulevé l'absence de leader et de problème local à résoudre. Ceci explique la faible mobilisation pour un ATC. Cependant, la réunion que j'ai organisée participe à la création d'un nouveau réseau pour ces producteurs, le même que celui évoqué par Mondy et Terrieux (2010), un réseau territorial à l'échelle du pays, qui sera perpétué si le travail sur la filière viande se poursuit. Pour cela, le pays doit se faire le relais des informations du territoire pour le territoire, afin de continuer le travail de mise en relations d'acteurs, en constituant une logique d'appartenance à un même territoire pour les producteurs, à défaut de similitude.

## **6.3 Retour sur la Méthodologie :**

### **6.3.1 Le choix des personnes rencontrées**

Cette étude sur les ATC est principalement fondée sur des entretiens, qui ont aussi servi à établir un diagnostic des producteurs du territoire en circuits courts. Ce double travail a fixé un périmètre d'étude : le territoire du Pays des vallons de Vilaine, et les producteurs en circuits courts. Or, ce projet aurait pu se concevoir à une échelle plus vaste, et également parmi des producteurs en circuits longs. Il aurait peut être été plus intéressant de rencontrer uniquement les producteurs se déclarant motivés par la création d'un ATC, qu'ils soient déjà en circuits courts ou que ce soit des producteurs en circuit long souhaitant s'orienter vers les circuits courts. Cependant, travailler avec des producteurs ayant déjà réfléchi à ce projet, qui ont déjà « pesé le pour et le contre », peut s'avérer plus efficace. De plus, il est peut être plus facile de considérer un ATC lorsque l'on est en circuit long, donc lorsqu'on ne fait pas appel à de la prestation de service. Cependant, la prestation de service est relativement confortable, et n'est pas à exclure. Ce travail a également été centré sur des producteurs, alors que j'aurai pu également rencontrer des porteurs de projets de transformation non issus du milieu agricoles, tels que des bouchers, des cuisiniers, des auto-entrepreneurs etc.

### **6.3.2 L'élaboration de la réunion**

Avec les membres du comité de pilotage, nous avons fait le choix de présenter les projets de Brin d'herbe, du producteur de cailles et du producteur de canards afin de leurs présenter toutes les potentialités de transformation du territoire. Il est évident que la construction même de la réunion a orienté l'avis des producteurs, le résultat aurait pu être différent si nous n'avions pas présenté ces projets. La présentation de témoignages de groupes de producteurs ayant créé un ATC aurait pu générer d'autres réactions. Cependant, il nous a semblé intéressant de présenter d'autres perspectives qu'un ATC, suite au sentiment d'une motivation peu importante pour un tel projet d'après les entretiens, et parce que ces

perspectives de coopération semblent moins contraignantes pour eux que la création d'un ATC.

De plus, le recours à une réunion où tous les producteurs sont invités et pas uniquement les personnes très motivés et de motivation moyenne conditionne les résultats. En effet, une réunion avec uniquement les personnes motivées aurait pû créer une autre dynamique, une dynamique plus assurée vers un ATC. Nous avons fait ce choix car j'ai constaté des voies de coopération qui peuvent intéresser tous les producteurs, et également afin de ne pas exclure des personnes dès le début du processus de réflexion.

Enfin, l'incapacité à fournir des données techniques tangibles pour répondre à leurs questions (telles que le temps hebdomadaire/mensuel nécessaire pour un ATC, le coût d'investissement, les sources de subventions etc.) n'a pas réduit leurs incertitudes.

### 6.3.3 L'origine de l'étude

L'étude dite de « besoin en outils collectifs de transformation » laissait présager de tels résultats : elle n'a pas été impulsée par des producteurs qui avaient un projet, car alors on aurait déjà su qu'il y avait un besoin. Or, il est plutôt conseillé de partir d'un groupe constitué qui a un projet. Partir d'un collectif existant garantit davantage la réussite du projet car le facteur humain est celui qui garantit l'échec ou la réussite, tout comme un GAEC ou une association. Créer un ATC revient à créer une entreprise. On ne va pas chez les gens pour leur demander s'ils sont intéressés par la création d'une entreprise. Car c'est un projet qui doit être mûrement réfléchi du fait de l'important investissement humain et financier, et il n'aboutira que s'il est jugé légitime et porté par le groupe de producteurs bénéficiaires. Dans ce types de projets, il est peut être plus judicieux de communiquer sur des compétences d'accompagnement de porteurs de projets d'ATC, et de les inviter à nous contacter. C'est-à-dire d'être dans une position d'animateur plus que d'initiateur, afin de ne pas faire du conseil agricole diffusionniste mais d'accompagner des initiatives d'*empowerment*. Cette étude a été vue en complément de celle d'Agrobio 35 et a été impulsée par l'appel à projet de la région Bretagne. Etait-ce le bon moment pour faire cette étude ? Ne vaut-il pas mieux attendre que des porteurs de projets se manifestent ? Ceci montre la position difficile des pays, qui doivent à la fois mettre en œuvre une politique régionale, et à la fois appuyer des initiatives locales, donc à la fois dans une position *top-down* et *bottom-up*. Sauf que les crédits apportés par la région afin de mettre en œuvre sa politique ne coïncident pas forcément dans le temps avec le moment idéal où des projets locaux en ont besoin. Contrairement aux appels à projets, le programme Leader, de par sa longue durée, permet de contrer cela. De plus, l'appel à projet propose des financements sur 3 ans, il faut donc faire un programme d'action sur 3 ans, ce qui n'incite pas à partir réellement des besoins du territoire, car il faut proposer des actions avant d'avoir les moyens de faire un véritable diagnostic. Une phase de diagnostic, avec la rencontre de tous les acteurs (l'offre, la demande, les intermédiaires etc.), puis la détermination d'actions

aux vues de ce diagnostic uniquement serait plus pertinente. La plupart des pays ont d'ailleurs prévu cette phase de diagnostic dans leur réponse à l'appel à projet, et il est possible de changer de programme d'action aux vues des constats faits sur le terrain, mais il est quand même tentant de suivre son programme initial. L'enjeu de la vente en circuits courts sur le territoire pour les producteurs est d'optimiser le rapport « temps passé » sur « valeur ajoutée dégagée par l'activité de vente en CC ». Un outil collectif de transformation est-il le moyen le plus adapté pour cela ? Certains producteurs ont soulevé qu'il serait plus intéressant d'agir au niveau de la vente ou de la logistique par exemple.

#### **6.3.4 Le rôle du Pays dans le projet d'ATC à clarifier**

Un autre facteur qui a pu freiner les producteurs était la méconnaissance de ce que le pays pouvait offrir aux producteurs souhaitant se lancer dans un projet d'ATC : le pays fournirait-il un accompagnement pour l'élaboration du projet, quel accompagnement (administratif, technique, animation etc.), le pays peut-il soutenir le projet financièrement ? Qui porterait le projet en réalité ? Le comité de pilotage a-t-il réfléchi à ces questions avant de lancer le projet ou s'est-il dit, « nous en parlerons s'il y a un projet » ? Cette incertitude n'a probablement pas encouragé les producteurs à se tourner vers un ATC. Beaucoup de gens voient les pays uniquement comme vecteur de subventions pour des projets, pas forcément pour leur ingénierie. Peut-être que les producteurs attendaient un signal de ce type du pays. Je ne savais pas, et la chargée de mission agriculture du pays non plus, sur quoi le pays pouvait s'engager exactement, aux vues de ses capacités financières et ses ressources humaines. La gouvernance du pays complique l'accès à cette information, car une telle question doit être discutée en comité de pilotage (tous les deux mois environ), puis par les élus lors du bureau de pays mensuel.

## Conclusion

Suite à des entretiens semi directifs, 16 producteurs ont montré un intérêt pour atelier collectif de découpe/transformation de viande. Les principaux arguments mobilisés étaient la recherche de coûts de transformation inférieurs à ceux des prestataires pour optimiser la valeur ajoutée et un atelier plus proche que les prestataires existants. Les freins soulevés sont le temps mobilisé par un tel outil, son efficacité économique, et la relative concurrence qu'il peut faire aux prestataires existants. Ces producteurs ont cependant fait le choix lors d'une réunion de conforter les ateliers d'autres producteurs plutôt que d'en créer un nouveau. Par cette étude, le Pays des vallons de Vilaine a assumé son rôle de prospective, de réflexion, qui n'a pas vocation à déboucher sur un projet mais d'ouvrir le champ des possibles. La réunion a fait émerger d'autres pistes de collaboration entre producteurs, évoquées lors des discussions informelles : un producteur m'a parlé d'un local d'un boucher de campagne qu'il serait éventuellement possible de louer, un autre m'a informé qu'il allait s'équiper d'un pasteurisateur afin de fabriquer des nectars de fruits et coulis et qu'il pourrait proposer de la prestation de service pour d'autres producteurs, un dernier possède un laboratoire à la ferme pour la découpe de porc qu'il souhaite proposer à la location. De plus, deux producteurs parmi les 6 motivés pour un ATC m'ont demandé la liste des personnes intéressées ainsi que leurs contacts. Il est possible qu'un projet d'ATC émerge dans les années qui viennent, projet porté par des producteurs cette fois ci. Ce travail sur un ATC fait de plus émerger d'autres pistes de travail pour le Pays des vallons de Vilaine, qui auraient du être travaillées au préalable, ne nécessitant pas autant d'investissement humain et financier car fondées sur l'existant du territoire : la location de laboratoires existants, de cuisines municipales, la coopération boucher-producteur qui peuvent également être des voies de reterritorialisation de la filière viande.

Par cette étude, il est possible de dégager quelques facteurs impliquant la création ou la non formation d'un collectif de producteurs pour la création d'un ATC. Tout d'abord, il est nécessaire de savoir si les producteurs, individuellement, en ont besoin. S'il existe d'autres solutions de transformation adaptées aux produits commercialisés en circuits courts à proximité de la ferme qui en plus nécessitent moins d'investissement de la part des producteurs qu'un ATC, ils vont logiquement se tourner vers ces solution. Dans ce contexte, il semble que des producteurs qui proposent déjà des produits transformés en circuits courts possèdent déjà une solution de transformation, et donc qu'il soit plus difficile pour eux de monter un tel projet. Cependant, tout dépend des motivations avancées : pour un producteur déjà en circuits courts, la recherche de récupération de la valeur ajoutée générée par la transformation par la participation du producteur à la transformation ne semble pas être pertinente si le temps est un facteur limitant, car alors le temps passé à la transformation représentera un manque à gagner à la production. D'autant plus qu'il n'est pas avéré qu'un investissement collectif soit plus avantageux que le recours à un prestataire. Si les motivations sont de rapprocher les lieux de



transformation de la ferme, maîtriser le processus de transformation pour plus de traçabilité ou de qualité, ou privilégier les outils collectifs par choix éthique, alors un ATC est approprié. De plus, il faut que les producteurs aient envie de créer un tel outil, de se lancer dans un projet qui demande un investissement humain et financier important. Il faut aussi qu'ils aient envie de travailler en groupe, avec les autres membres du collectif. Une expérience des projets collectifs est plus que recommandée. De plus, le collectif créé sera conditionné par la proximité géographique des membres, notamment si l'objectif premier est de rapprocher l'outil des fermes. Si le projet est lancé par des organismes territoriaux tels qu'un Pays ou un PNR, cette proximité géographique est la base du projet. Dans ce cas, le groupe, qui ne partage qu'une proximité géographique et pas nécessairement de valeurs communes au départ, doit se fédérer autour de quelques leaders, et autour d'un objectif de réponse à un problème commun. Les producteurs ont leur réseau de connaissance parmi leurs homologues de leur commune, puis les réseaux agricoles plus larges. Le collectif peut se former sur une proximité géographique mais rapidement s'élaborer via des réseaux, entre acteurs partageant des valeurs communes. On passe à une logique d'appartenance. Un minimum de similitude est également nécessaire, car pour investir en commun dans des équipements, il faut avoir besoin de ces mêmes équipements, ou traiter les mêmes productions agricoles. Une faible similitude avec la majorité peut être plus facteur d'exclusion que la distance géographique, par exemple pour les productions spécifiques telles que la fabrication de produits séchés ou fumés alors que le collectif souhaite majoritairement de la découpe ou de la conserve. Tout ceci semble cependant pouvoir être contrebalancé par le caractère des individus : un leader polarisera plus, même en cas de productions spécifiques. Proximités géographiques et organisées sont donc déterminantes dans la constitution du collectif d'agriculteurs, ce qui renforce la dimension territoriale des ATC. Il semble plus sûr de laisser le soin aux producteurs de créer le collectif seuls, car ils sont les mieux placés pour choisir les personnes avec qui ils souhaitent travailler, ce qui garantira la solidité du collectif. La sélection se fera par le partage ou non de valeurs communes, valeurs préexistantes ou créées pour l'occasion, et donc la création ou non d'un nouveau réseau, le risque étant d'exclure des personnes qui ne partagent pas ces valeurs, et donc une partie des acteurs du territoire. Un projet lancé par une instance extérieure (association agricole, collectivité) peut entraîner la formation d'un collectif car peut être enrichissant pour le groupe comme source d'ingénierie ou de financements, mais peut également générer le risque de diluer les responsabilités, au point de ne plus savoir qui porte, qui finance et qui est responsable, et donc ne pas rassurer les producteurs. Dans tous les cas, un leader, ou un groupe moteur est indispensable pour porter le groupe tout le long du montage de l'ATC, qui peut durer de 3 à 5 ans. Je regrette de ne pas avoir eu le temps de parcourir la bibliographie de la sociologie de l'action collective, qui m'aurait probablement apporté des cadres d'analyse intéressants pour ces résultats. Concernant les ateliers de transformation collectifs, afin de compléter l'étude de Wagner (2012), qui a donné des données qualitatives très intéressantes mais qui a conclu que la singularité des projets rendait l'élaboration de références

technico-économiques difficiles, je pense qu'il serait intéressant de modéliser l'efficacité économique des ateliers existants, de voir s'il y a des corrélations entre divers facteurs tels que les volumes, les équipements, le temps passé par les producteurs ou les salariés et la valeur ajoutée dégagée, afin d'avoir des clés pour dimensionner des outils, optimiser leur organisation, et renseigner les porteurs de projets.

La variation de ma posture lors de ce travail est à l'image de l'évolution actuelle de l'agriculture et du conseil agricole : d'un travail d'ingénieur agroalimentaire, destiné à l'élaboration d'une étude de faisabilité technique et économique, je suis passée à un travail d'accompagnateur, de mise en relation d'acteurs d'un territoire, donc d'un travail d'analyse et d'utilisation des potentialités d'un territoire que de simple diffusion de savoir. Mes entretiens avec les producteurs ont été très riches : j'y ai acquis tout d'abord un capital social, la connaissance et la confiance en et de ces personnes qui est la base d'un travail commun, ce qui suggère qu'il serait profitable que de tels entretiens soient menés par les chargés de mission plutôt que des stagiaires, car ce capital social est en partie perdu pour la structure à la fin du stage. De plus, ils m'ont permis de comprendre le fonctionnement et les enjeux de la vente en circuits courts pour les producteurs. Je pense qu'il serait nécessaire d'étudier la productivité des circuits courts pour les producteurs, c'est-à-dire leur rentabilité économique : le rapport entre les intrants et les outputs, entre le temps passé et la valeur ajoutée dégagée, à l'aide d'entretiens semi directifs, et l'analyse de la comptabilité, et d'observation participante afin de comprendre l'organisation du travail des producteurs et sa possible optimisation. Car du fait de la faible rémunération des productions agricoles en circuits longs, les producteurs courent après une valeur ajoutée supérieure au prix d'un temps passé considérable, et en effectuant plusieurs métiers différents : producteurs, transformateurs, vendeurs, transporteurs, communicants. Il me semble que les circuits courts ne peuvent être source de confort pour les producteurs et créateurs d'emplois que si toutes ces étapes sont organisés de manière collective, mais ceci en gardant une proximité géographique et une dimension humaine, afin de ne pas reproduire ce qui a été fait dans les années 60-70. Quelle dimension et système de gouvernance garantissent à la fois un pouvoir de décision pour les producteurs et la rentabilité de leur activité ?

## Références bibliographiques

AGRESTE Bretagne (2012), Recensement agricole de 2010, données générales et agriculture biologique et diversification pour le Pays des vallons de Vilaine, 23/03/2012

Arnaud Y. (2011), Radio transfo n°2, FNCuma,

Association de Promotion et de Fédération des Pays, Les conseils de développement, consulté le 20 juillet 2013, <http://pays.asso.fr/spip.php?article60>

Berger B. (2010), Evaluer l'impact socio-économique des circuits courts, formation « savoir évaluer l'impact socio-économique des circuits courts à l'échelle des territoires », 20-21 septembre 2010, FRCIVAM Bretagne

Cibles & Stratégies (2013), Document d'aménagement commercial, Pays des vallons de Vilaine, 230p

Chaffotte L., Chiffolleau Y. (2007) « vente directe et circuits courts : évaluations, définitions et typologie. », *Les cahiers de l'observatoire CROC*,

Chambre d'agriculture d'Ille et Vilaine (2009), Profile agricole du Pays des vallons de Vilaine, 16p

Couty P. (1991). L'agriculture africaine en réserve. Réflexions sur l'innovation et l'intensification agricoles en Afrique tropicale. *Cahiers d'Études africaines*, 66-81

Couzy et al. (2013). Ateliers de Transformation Collectifs : la production de références technico-économiques au défi de la singularité des projets. In Colloque SFER Les circuits courts de proximités, renouer les liens entre les territoires et la consommation alimentaire, 4 et 5 juin 2013, AgroParisTech, Paris

DRAAF Rhône Alpes (2012), Information réglementaire sur la production et la commercialisation des produits fermiers d'origine animale (fiche n°1). : Les principes de la réglementation sanitaire applicable aux denrées alimentaires, consulté le 20 mai 2013, [http://draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Reglementation\\_principes\\_sanitaire\\_denrees\\_animales\\_F1\\_cle813951.pdf](http://draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Reglementation_principes_sanitaire_denrees_animales_F1_cle813951.pdf)

DRAAF Rhône Alpes (2012), Information réglementaire sur la production et la commercialisation des produits fermiers d'origine animale (fiche n°2) : producteurs de viande Ovine, Bovine et Porcine, consulté le 20 mai 2013, [http://draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Reglementation\\_sanitaire\\_viande\\_boucherie\\_F2\\_cle8e9d17.pdf](http://draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Reglementation_sanitaire_viande_boucherie_F2_cle8e9d17.pdf)

DRAAF Rhône Alpes (2012), Conserves : conditions d'utilisation d'un autoclave, consulté le 20 mai 2013, [http://draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/A-15\\_Conserves\\_-\\_conditions\\_d\\_utilisation\\_d\\_un\\_autoclave\\_cle42149d.pdf](http://draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/A-15_Conserves_-_conditions_d_utilisation_d_un_autoclave_cle42149d.pdf)

DRAAF Rhône Alpes (2012), travail à façon et prestation de service, d'après la note de service DGAL/SDSSA/N2009-8129 du 29 avril 2009, consulté le 20 mai 2013, [http://draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/A-17\\_Travail\\_a\\_facon\\_et\\_prestation\\_de\\_service\\_cle0ed5c1.pdf](http://draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/A-17_Travail_a_facon_et_prestation_de_service_cle0ed5c1.pdf)

European Food Information Council (2010), La meilleure invention depuis le pain en tranche ? – Présentation des avantages des aliments transformés, consulté le 10 août 2013, <http://www.eufic.org/article/fr/technologie-alimentaire/preparation-aliments/expid/avantages-aliments-transformes/>

FNCUMA (2010), En groupe, se lancer dans les circuits courts, Ateliers de transformation, CUMA France, 12p

Gafsi et al. (2013). Ateliers collectifs de transformation au service des exploitations agricoles pérennes. In Colloque SFER Les circuits courts de proximités, renouer les liens entre les territoires et la consommation alimentaire, 4 et 5 juin 2013, AgroParisTech, Paris

GREF Bretagne (2007), Tableau de bord emploi formation par Pays, Pays des vallons de Vilaine, 42p

Guigou J.L. (1999), Tout ce qu'il faut savoir sur la loi Voynet, *La lettre de la délégation à l'aménagement du territoire et à l'action régionale (DATAR)*, supplément au numéro 167, 12p

Isomir (2012), Faciliter la mise en place d'ateliers modulables de transformation de produits agricoles pour les circuits courts de commercialisation, 24p

Jouve P.2004, Transition agraire et résilience des sociétés rurales, *Courrier de l'environnement de l'INRA* ? n°52

Langhade E. (2010), Des repères réglementaires pour la vente en circuits courts, *Chambres d'agriculture* n°991, p23-26

Martin B., Rouher L. (2012), Créer un atelier de transformation collectif : les éléments clés de la réussite, d'après l'intervention d'Yves Arnaud auprès du CIVAM de Montmorillon, Réseau régional des circuits courts de Poitou-Charentes, 4p

Melo A. (2012). « Fruitières » de Franche-Comté (France). De l'association de voisins au système productif localisé. In Colloque international SFER Diversité et durabilité des modèles agricoles coopératifs dans un contexte de crises de la mondialisation, Paris, 6-7 novembre 2012

Ministère de l'agriculture et de la pêche (2009), Renforcer le lien entre agriculteurs et consommateurs, plan d'action pour développer les circuits courts (Plan Barnier), consulté le 10 août 2012, <http://agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/4p-CircuitsCourts.pdf>

Mollard A. (2001). Qualité et développement territorial : une grille d'analyse théorique à partir de la rente. Paris, *Économie rurale*, n° 263, p.16-34.

Mondy B., Terrieux A. (2010), Vers une agriculture territorialisée. Où s'alimentent les circuits courts ? : le rôle des ateliers collectifs de transformation agroalimentaire. In Colloque des Producteurs Fermiers de Poitou-Charentes, 2010

Mundler et al. (2013). Quand les agriculteurs se regroupent pour transformer : les Ateliers de Transformation Collectifs au croisement des projets individuels et des dynamiques de proximité. In Colloque SFER Les circuits courts de proximités, renouer les liens entre les territoires et la consommation alimentaire, 4 et 5 juin 2013, AgroParisTech, Paris

Pays des vallons de Vilaine (2011), Schéma de Cohérence Territoriale du Pays des vallons de Vilaine, rapport de Présentation, Diagnostic, approuvé le 6 avril 2011, 119p

Poisson M. et al. (2010), Initiatives de producteurs : entre projet collectif et trajectoires individuelles, *Les Carnets Pro de Liproco*, n°4, 16p

Poisson M. Saleilles S. (2012), Territoires et collectifs de producteurs en circuits courts : quelles interactions ?, *Revue POUR*, n°215-216, p175-181.

Rallet A., Torre A., (2004), Proximité et localisation. *Economie rurale*, n°280, p25-41  
Sanz Cañada J. et Muchnik J., 2011, Ancrage et identité territoriale des systèmes agroalimentaires localisés, *économie rurale*, n°322, 7p

Thiard F. (2012), Etude sur la mise en place de moyens collectifs entre opérateurs de la filière bio locale : synthèse des résultats de l'étude auprès des opérateurs intéressés, Cesson-Sévigné : Agrobio35, 9p

Torre A., Beuret J-E, 2012. Proximités territoriales. Paris, Economica/Antropos, 105p

Valorge F. (2012), Atelier de transformation collectif, démarche projet, CUMA France, présentation du 11 novembre 2012, 36p

Wagner G. (2012), Production de repères technico-économiques sur les ateliers de transformation collectifs, Lyon, Institut de l'élevage, mémoire de fin d'études pour l'obtention du diplôme d'ingénieur de l'Institut Supérieur d'Agriculture de Lille, 61p

#### Etudes de faisabilité d'ATC :

Groupement des agriculteurs biologiques du Finistère (2005), Etude de faisabilité économique : atelier de découpe de viandes issues de l'agriculture biologique, 19p

Collectif Abattre et Valoriser la Viande en Limousin (2012), Structuration de la filière courte en viandes de la montagne limousine projet du Pôle Viandes Locales, octobre 2012, 52p

Besnard E., Coeurdeuil P, Davy A. L., Tissandié A. (2005), Etude de faisabilité d'un atelier collectif de transformation de fruits et légumes (Secteur cœur d'Hérault), Montpellier, Ecole Nationale Supérieure Agronomique de Montpellier, Pays Larzac Cœur d'Hérault, Association Terres Vivantes 34, Projet d'ingénieur n°31 , 28p

#### Pré-requis sur les circuits courts :

Maréchal G., coordinateur (2008), Les circuits courts alimentaires : bien manger dans les territoires, éditions Educagri, collection Références, Dijon, 213p

Moinet, F. (2010), Vente directe & circuits courts, vins et produits fermiers, édition France agricole, collection Diversification, 404p

FNCUMA (2012), Coopérer pour développer les circuits courts. CUMA France, 12p

Delfosse C., Guiomard X., Pluvinage J., Ayats J.F, coordinateurs (2012), Dossier Alimentation et Territoires, *Revue POUR* n°215-216, p57-383



AGROCAMPUS OUEST  
CFR de Rennes  
65 rue de Saint Briec  
35042 Rennes Cedex

PAYS DES VALLONS DE VILAINE  
ZA La Lande Rose  
12 rue Blaise Pascal – BP 88051  
35580 Guichen

Mémoire de fin d'études

Diplôme d'ingénieur de l'Institut Supérieur des Sciences  
Agronomiques, Agroalimentaires, Horticoles et du  
Paysage

Année universitaire : 2012-2013  
Spécialité : Ingénieur Agroalimentaire  
Option : Agricultures Durables et développement Territorial

Un atelier de transformation collectif sur le Pays des  
vallons de Vilaine ?

**Annexes**

Par Harmonie Lozé

Date : .../.../... Signature

Bon pour dépôt (version définitive)   
Autorisation de diffusion : Oui  Non

Soutenu à Rennes le 12 septembre 2013  
**Devant le jury :**

Maître de stage : Mme Floriane Eliot  
Enseignant référent : M. Guy Durand  
Autre membre du jury : Mme Catherine Laidin

« Les analyses et les conclusions de ce travail d'étudiant n'engagent que la  
responsabilité de son auteur et non celle d'AGROCAMPUS OUEST »

## Table des annexes

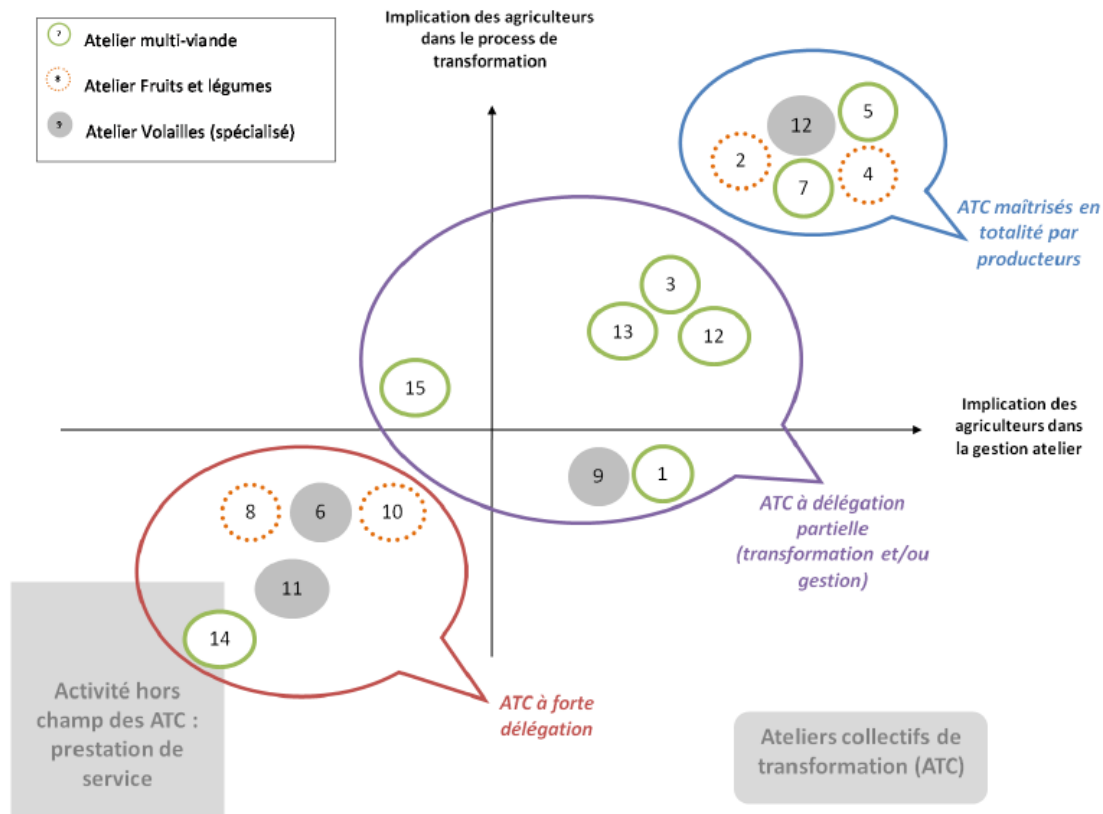
<b>Partie 1 : Etat de l'art et prérequis pour la création d'un ATC</b> .....	4
Annexe 1 : les degrés d'implication des agriculteurs (Couzy et al., 2013).....	4
Annexe 2 : Principales motivations des agriculteurs pour l'adhésion à l'ATC (Gafsi et al., 2013).....	4
Annexe 3 : Evolution des résultats économiques des exploitations avant et après adhésion à un ATC (Gafsi et al., 2013) .....	5
Annexe 4 : Comparaison des coûts d'abattage/découpe entre un ATC, la prestation de service et un atelier individuel (Couzy et al., 2013) .....	5
Annexe 5 : La trajectoire du projet collectif, Poisson et al., 2010.....	5
Annexe 6 : Rôles, enjeux et défis de l'accompagnement des initiatives collectives de transformation & commercialisation en circuits courts, Poisson et al., 2010.....	6
Annexe 7 : Quantités maximales livrables aux commerces de détails locaux pour le statut « dérogation à l'agrément » (Langhade, 2010) .....	7
Annexe 8 : Schéma des circuits autorisés en prestation de service et travail à façon pour les viandes, source : Note de service DGAL/SDSSA/N2009-8129 du 29 avril 2009.....	8
Annexe 9 : Investissements réalisés par les ATC étudiés par G. Wagner, 2012.....	9
<b>Partie 2 : Contexte de l'étude</b> .....	9
Annexe 10 : Les Pays de Bretagne en 2011 (M. Bodlore-Penlaez et D. Kervella, 2011, Atlas de Bretagne .....	9
Annexe 11 : Population municipale en 2010, source Document d'aménagement commercial du Pays des vallons de Vilaine, par Cibles & Stratégies .....	10
Annexe 12 : Répartition de la population du PVV et du département d'Ille et Vilaine par classe d'âge, source INSEE .....	10
Annexe 13 : Population de 15 ans ou plus selon la catégorie socioprofessionnelle, source DAC PVV, par Cibles et Stratégies .....	11
Annexe 14 : Aire urbaine 2010 de Rennes, source DAC PVV, par Cibles et Stratégies, Données INSEE .....	12
Annexe 15 : Les transports publics sur le Pays des vallons de Vilaine, source DAC PVV, par Cibles et Stratégies .....	13
Annexe 16 : Organisation des polarités commerciales sur le PVV, source DAC PVV, par Cibles & Stratégies.....	14
Annexe 17 : Revenus fiscaux des ménages par commune du PVV, source DAC PVV par Cibles et Stratégies .....	15
Annexe 18 : Répartition de l'emploi salarié en 2008, CCI Rennes Bretagne.....	15
Annexe 19 : les bassins de Vie 2012, source DAC PVV, par Cibles & Stratégies, source INSEE .....	16
Annexe 20 : Productions animales sur le PVV en 2010 (données RGA2010).....	16
Annexe 21 : Orientation principale des exploitations, RGA 2010 .....	17
Annexe 22 : Les 5 grandes orientations de la charte du PVV (source Charte PVV). 17	
Annexe 23 : Les salariés du Pays des vallons de Vilaine.....	18
Annexe 24 : Politique agricole du PVV .....	18
Annexe 25 : .....	19
<b>Partie 3 : Méthodologie</b> .....	20
Annexe 26 : Guide d'entretien .....	20
Annexe 27 : Grille d'entretien .....	24
Annexe 28 : Article Ouest France.....	25
Annexe 29 : fiche entretien (individuelle par producteur).....	26

Annexe 30 : Calendrier suivi lors de mon stage .....	27
<b>Partie 4 : la transformation des produits commercialisés en circuits courts ...</b>	<b>28</b>
Annexe 31 : Localisation des exploitations en circuits courts sur le PVV, et leurs productions en circuits courts .....	28
Annexe 32 : Deux tendances en circuits courts selon la part du chiffre d'affaires consacrées .....	28
Annexe 33 : Produits proposés par les producteurs en circuits courts du Pays des vallons de Vilaine.....	29
Annexe 34 : Modalités de ventes utilisées par les producteurs en circuits courts du PVV .....	29
Annexe 35 : nombre de modalités de vente par producteur .....	30
Annexe 36 : Motivations des producteurs du PVV pour la vente en circuits courts ..	30
Annexe 37 : temps de travail hebdomadaire des producteurs en CC du PVV.....	31
Annexe 38 : Temps de travail pour la vente en CC des producteurs du PVV.....	31
Annexe 39 : Sociétés d'abattage utilisées par les producteurs en circuits courts du Pays des vallons de Vilaine .....	31
Annexe 40 : prestataires de découpes utilisés par les producteurs en CC du PVV rencontrés.....	32
Annexe 41 : Transformation à la ferme par les producteurs en CC du PVV .....	32
Annexe 42 : Prestataires utilisés par les producteurs en CC du PVV rencontrés pour la transformation de leurs produits .....	32
Annexe 44 : situation 1 : trajets effectués par un éleveur de bovins en CC du PVV .	34
Annexe 45 : situation 2 : trajets d'un éleveur de volaille en CC du PVV .....	34
Annexe 46 : situation 3 : trajets effectués par un éleveur d'ovins en CC du PVV .....	35
Annexe 47 : Les coûts d'abattage/découpe/transformation/conditionnement lorsque ces opérations sont effectuées par un prestataire : viande bovine, volaille PAC, jus de pomme et rillettes. ....	35
<b>Partie 5 : Les producteurs en circuits courts du PVV ont –ils besoin d'un ATC ?</b>	
<b>Quel type d'atelier ? .....</b>	<b>37</b>
Annexe 48 : localisation des exploitations des producteurs intéressés par un ATC .	37
Annexe 49 : Distance maximale souhaitée par les producteurs en CC du PVV entre la ferme et l'outil de découpe/transformation .....	38
Annexe 50 : Distance moyenne entre un hypothétique ATC situé à Bourg des Comptes et les exploitations des 16 producteurs intéressés .....	38
Annexe 51 : distance économisée par rapport aux prestataires actuels si un outil est situé à Bourg des Comptes .....	38
Annexe 52 : Volumes que les 16 producteurs potentiellement intéressés par un ATC de découpe/transformation seraient prêts à apporter .....	39
Annexe 53 : Volumes des 6 producteurs ayant une motivation forte pour un ATC...	39
Annexe 54 : Poids carcasses ayant servi aux calculs de tonnages de l'ATC .....	40



# Partie 1 : Etat de l'art et prérequis pour la création d'un ATC

## Annexe 1 : les degrés d'implication des agriculteurs (Couzy et al., 2013)



**Graphique 1** : La diversité des organisations internes aux ATC se regroupe en 3 types : ceux où les producteurs maîtrisent tous, ceux où ils délèguent beaucoup et enfin ceux où les activités entre salariés et producteurs sont mélangées.

## Annexe 2 : Principales motivations des agriculteurs pour l'adhésion à l'ATC (Gafsi et al., 2013)

	Fréquence	%
Amélioration de revenu, captation de la valeur ajoutée	10	56%
Outils avec faibles investissements	8	44%
Améliorer le revenu avec moins de production	4	22%
Qualité des produits (terroir et sanitaire)	5	28%
Travailler en commun	7	39%
Renforcer l'aspect relationnel	5	28%
Apprentissage collectif / partage	4	22%
Indépendance/ autonomie	5	28%

Tableau 4 : Principales motivations des agriculteurs pour l'adhésion à l'ATC

**Annexe 3 : Evolution des résultats économiques des exploitations avant et après adhésion à un ATC (Gafsi et al., 2013)**

	Avant ATC		Après ATC		% évolution
	Moyenne	Ecart-type	Moyenne	Ecart-type	
Produit total	60 316	47 356	103 375	70 665	71%
Valeur ajoutée	11 596	8 775	23 818	29 072	105%
Excédent Brut d'Exploitation	9 513	6 987	20 276	19 411	113%
Résultat de l'exercice	4 666	7 361	18 441	22 198	81%

Tableau 5 : Évolution des résultats économiques des exploitations

**Annexe 4 : Comparaison des coûts d'abattage/découpe entre un ATC, la prestation de service et un atelier individuel (Couzy et al., 2013)**

Coût moyens	ATC		Prestation		Atelier individuel
	ATOMIC	RCC	ATOMIC	RCC	
Origine données	5	9	1	25 et 18	7
Nb données	5	9	1	25 et 18	7
Abattage	0.5€/kg carcasse	0.51 €/kg carcasse Min = 0.37 Max = 0.74		0,53€/kg carcasse min=0,37 max=0,82	
Découpe (sans transports)	1.34€/kg carcasse	1.03 €/kg carcasse min = 0.6 max= 1.52		1,24€/kg carcasse min=0,54 max=1,96	0,86€/kg carcasse Min =0,62 Max =1,14
Somme des coûts moyens	1.84€/kg carcasse	1.66€/kg carcasse	2.20€/kg carcasse	1.77€/kg carcasse	
Remarque	Sans travail producteur		Coût total	Coût total	Travail de tâcheron

**Annexe 5 : La trajectoire du projet collectif, Poisson et al., 2010**

**Une trajectoire collective...**

Plusieurs étapes peuvent être identifiées au cours des premières années d'un projet collectif. Une fois l'objectif commun atteint ; c'est-à-dire une fois l'outil créé, une nouvelle stratégie collective doit se mettre en place pour faire vivre le projet. Cette étape passe par la redéfinition des objectifs du groupe.

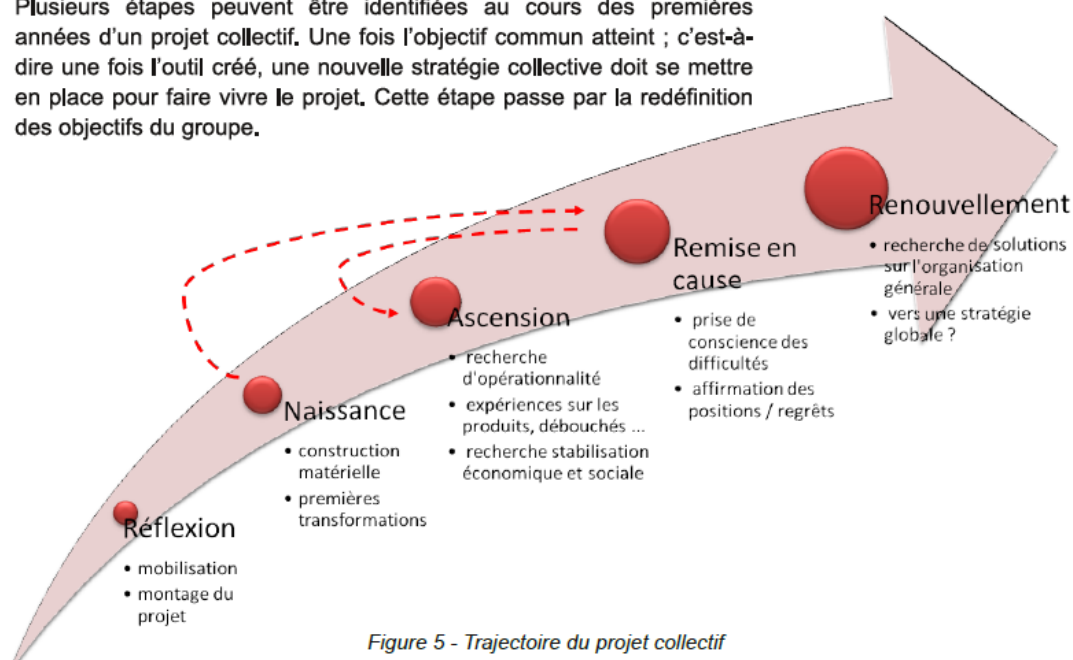


Figure 5 - Trajectoire du projet collectif

Annexe 6 : Rôles, enjeux et défis de l'accompagnement des initiatives collectives de transformation & commercialisation en circuits courts, Poisson et al., 2010

Figure 8 - Rôles, enjeux et défis de l'accompagnement des initiatives collectives de transformation & commercialisation en circuits courts

	Rôle	Enjeux et défis
<b>Réflexion</b>	<p><u>Apporter des connaissances</u> : présenter le panel des collectifs possibles (car les producteurs n'ont ni le temps, ni l'expérience)</p> <p><u>Conseiller des spécialistes</u> pour études de faisabilité, législation, technico-économique, juridique</p> <p><u>Faire formaliser l'intérêt commun</u>, les premières règles de gestion, les statuts, etc.</p>	<p><u>Ecouter et faire formuler</u> les motivations et les attentes de chacun</p> <p><u>Poser la question du territoire</u> : aire de chalandise, aire d'apport, rayonnement, échelle des actions publiques</p> <p><u>Être vigilant sur l'engagement</u> : expliquer des conditions de stabilité financière sur l'exploitation, d'apport de capital progressif</p>
<b>Naissance</b>	<p><u>Animer</u></p> <p><u>Répondre aux attentes</u></p> <p><u>Encourager la responsabilisation</u> des producteurs</p>	<p><u>Impulser la recherche de partenaires</u> : la constitution d'un comité de pilotage peut-être envisagée</p> <p><u>Promouvoir l'initiative</u></p>
<b>Ascension</b>	<p><u>Veiller à la transparence</u> de l'information</p> <p><u>Veiller au partage</u> de la décision</p> <p><u>Promouvoir l'initiative</u></p> <p><u>Encourager l'innovation</u></p> <p><u>Questionner les causes du déficit</u></p>	<p><u>Développer des indicateurs</u></p> <p><u>Identifier les difficultés</u></p> <p><u>Faire construire les partenariats</u></p> <p><u>Conseiller des formations</u> en management</p> <p><u>Encourager la formation</u> d'un groupe de gestion</p>
<b>Remise en cause</b>	<p><u>Animer</u></p> <p><u>Assurer une médiation</u> sur la question des responsabilités</p> <p><u>Questionner l'organisation collective</u></p>	<p><u>Faire formuler les difficultés</u></p> <p><u>Être force de propositions</u></p> <p><u>Interroger les motivations</u> et attentes de chacun voire encourager l'affirmation des profils</p> <p><u>Poser la question</u> du lien transformation-commercialisation</p>
<b>Renouvellement</b>		<p><u>Former les nouveaux membres</u></p> <p><u>Faire accepter le basculement</u></p> <p><u>Faire formuler la stratégie globale</u></p>

Annexe 7 : Quantités maximales livrables aux commerces de détails locaux pour le statut « dérogation à l'agrément » (Langhade, 2010)

Tableau 2 Quantités maximales livrables aux commerces de détails locaux pour le statut «dérogation à l'obligation d'agrément» Langhade, 2010

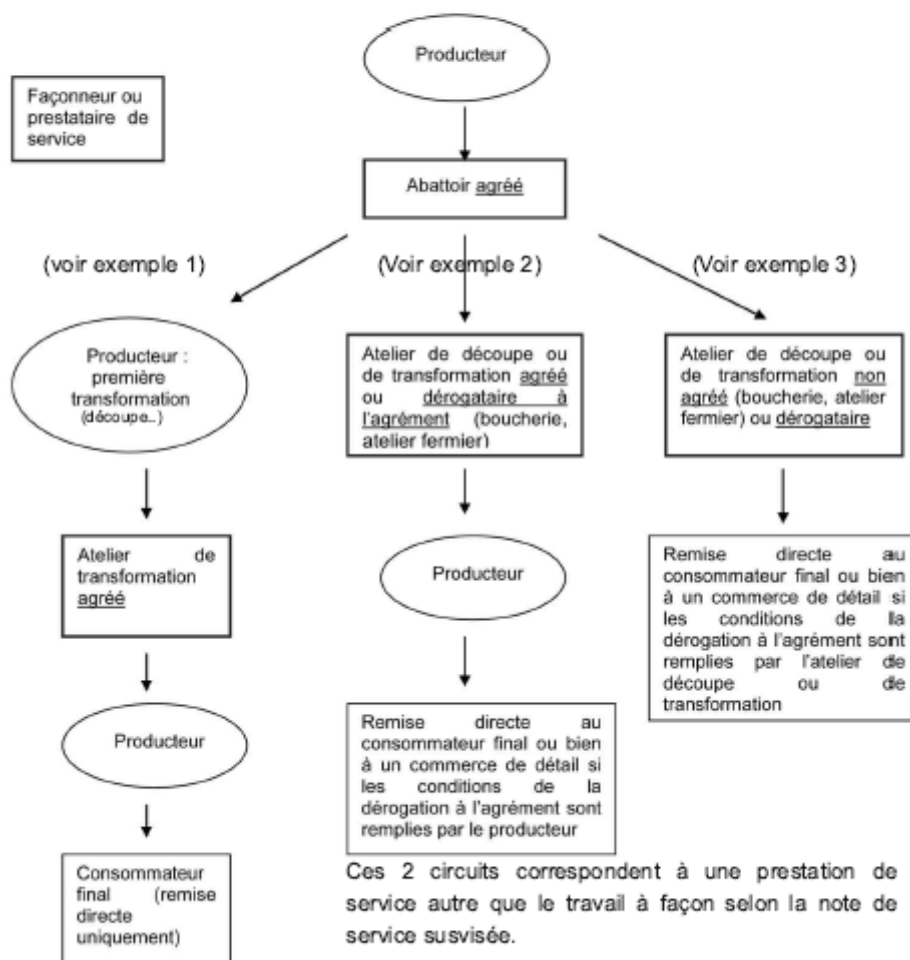
	Quantité maximale livrable par semaine à des établissements de commerce de détail locaux	
	Représentant moins de 30 % de la production totale	Représentant plus de 30 % de la production totale
Laits traités thermiquement	800 L	250 L
Produits laitiers	250 Kg	100 Kg
Viandes fraîches de boucherie à l'exclusion des viandes hachées	800 Kg	250 Kg
Produits à base de viande, plats cuisinés, saucisses crues, chair à saucisses et préparation de viande ne contenant pas de viande hachée, viandes fraîches des autres espèces que boucherie à l'exclusion des viandes hachées	250 Kg	100 Kg
Escargots (entiers, préparés ou transformés)	100 Kg	30 Kg
Restauration collective, repas ou fractions de repas	400 repas	150 repas

Annexe 8 : Schéma des circuits autorisés en prestation de service et travail à façon pour les viandes, source : Note de service DGAL/SDSSA/N2009-8129 du 29 avril 2009

**Schéma des circuits autorisés en prestation de service et travail à façon pour les viandes**

Ces circuits ne concernent pas les abattoirs de volailles et de lagomorphes non agréés (tueries) ainsi que les ateliers de transformations annexés qui ne peuvent travailler que leur propre production.

Ces circuits sont autorisés dans la mesure où la personne qui réalise la prestation de service a le statut de boucher ou de charcutier au sens du décret n°98-246 du 2 avril 1998.



Ce circuit correspond à du travail à façon selon la note de service susvisée

## Annexe 9 : Investissements réalisés par les ATC étudiés par G. Wagner, 2012.

	Atelier 2	Atelier 4	Atelier 8	Atelier 6	Atelier 11
Superficie de l'atelier	469 m <sup>2</sup>	170 m <sup>2</sup>	240 m <sup>2</sup>	410 m <sup>2</sup>	nc
Investissements	2007 : 205 400 € 2011 : 130 000 €	1999 : 62 000 €	2007 : 145 000 €	1992 : 305 000 € 2011 : 280 000 €	2008 : 201 300 €
% de subvention	2007 : 50 % 2011 : 40 %	53%	35%	2011 : 35 %	2008 : 36%

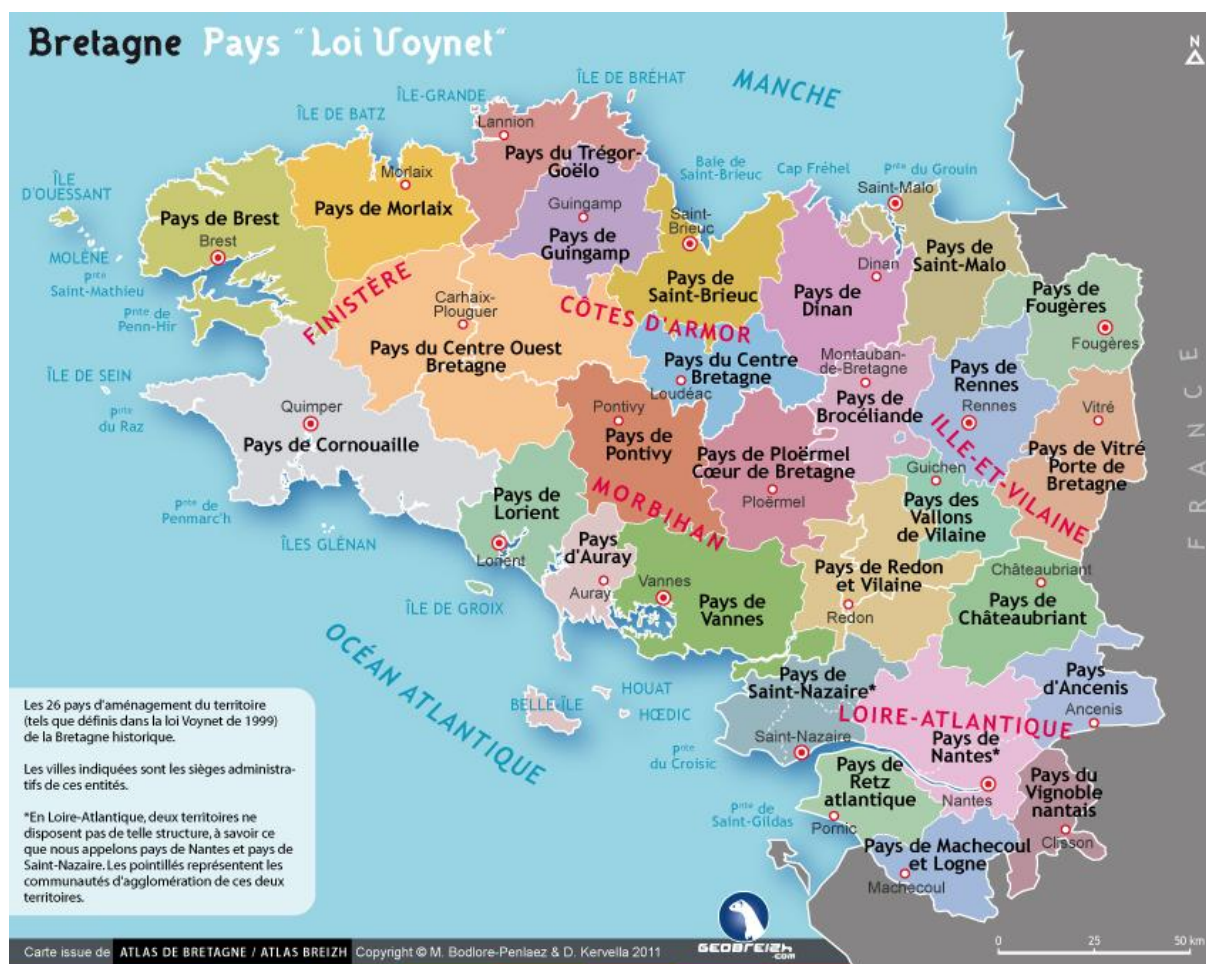
Données manquantes pour l'atelier 10 et l'atelier 9

	Atelier 1	Atelier 3	Atelier 7	Atelier 12	Atelier 13	Atelier 14	Atelier 15
Superficie de l'atelier	93 m <sup>2</sup>	600 m <sup>2</sup>	120 m <sup>2</sup>	400 m <sup>2</sup>	500 m <sup>2</sup>	950 m <sup>2</sup>	250 m <sup>2</sup>
Investissements	2004 : 56 000 € 2010 : 18 000 €	1993 : 610 000 €	2008 : 35 000 €	1999 : 600 000 €	2006 : 750 000 €	2000 : 1 830 000 €	1999 : 220 000 €
% de subvention	2004 : 44% 2010 : 13%	45%	40%	50%	nc	nc	18%

Données manquantes pour l'atelier 5 - Nc : Non connu

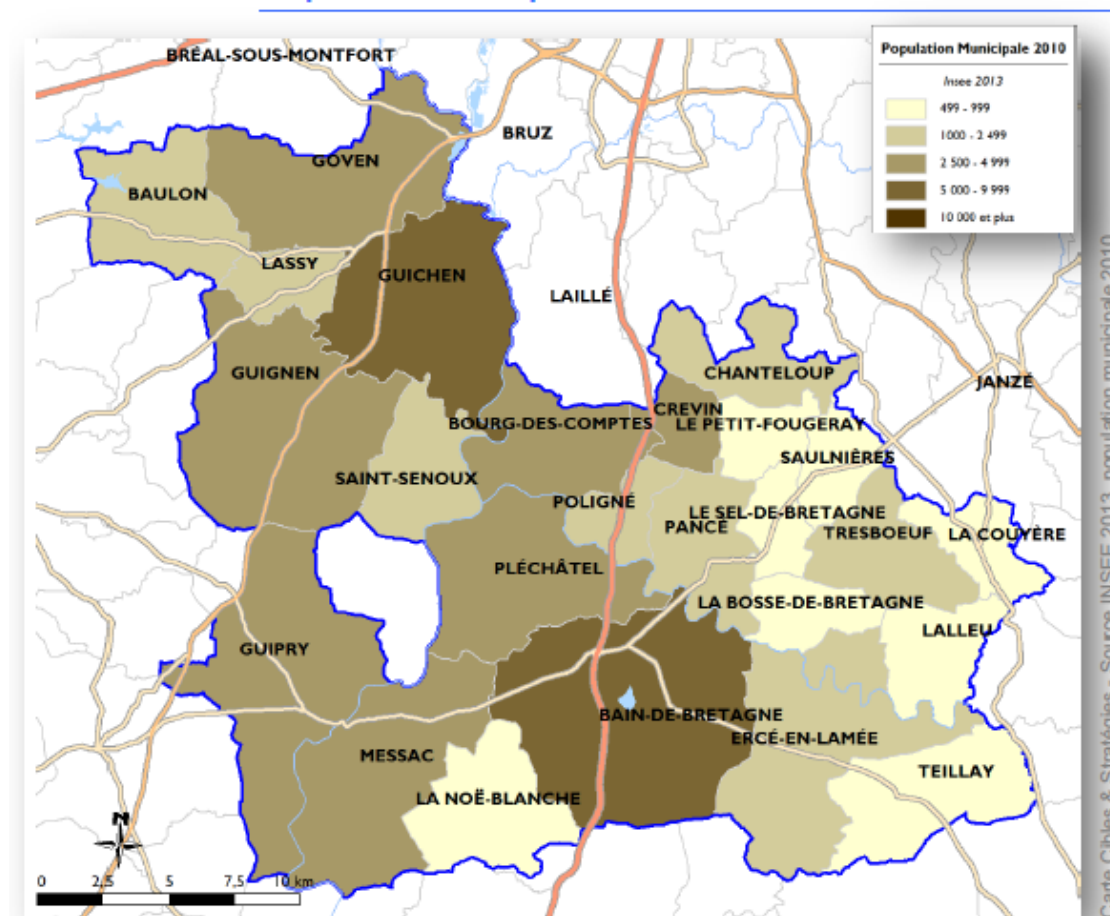
## Partie 2 : Contexte de l'étude

### Annexe 10 : Les Pays de Bretagne en 2011 (M. Bodlore-Penlaez et D. Kervella, 2011, Atlas de Bretagne)



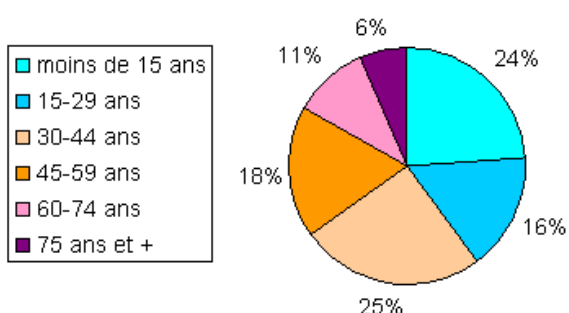
Annexe 11 : Population municipale en 2010, source Document d'aménagement commercial du Pays des vallons de Vilaine, par Cibles & Stratégies

**Population municipale**

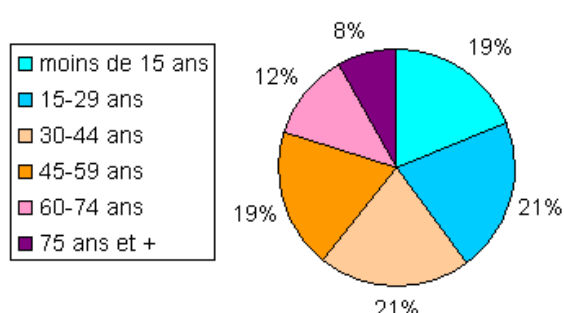


Annexe 12 : Répartition de la population du PVV et du département d'Ille et Vilaine par classe d'âge, source INSEE

**Répartition de la population du Pays des vallons de Vilaine par classe d'âge en 2009**

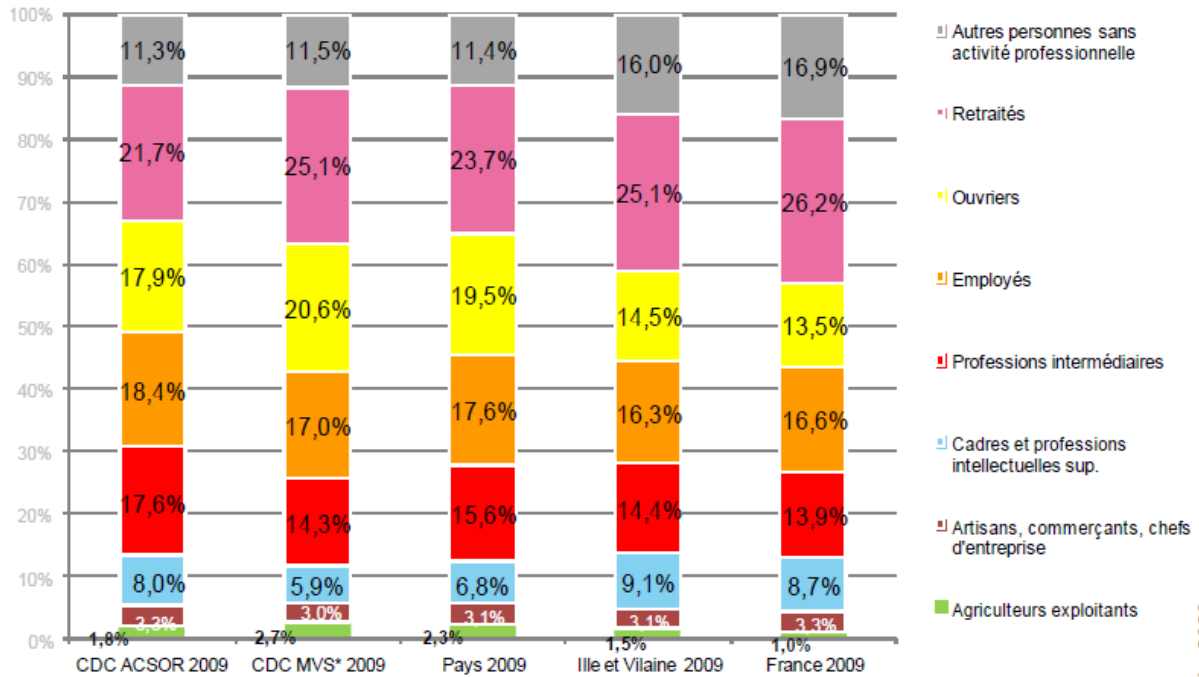


**Répartition de la population de l'Ille et Vilaine par classe d'âge en 2009**



Annexe 13 : Population de 15 ans ou plus selon la catégorie socioprofessionnelle, source DAC PVV, par Cibles et Stratégies

**Population de 15 ans ou plus selon la catégorie socioprofessionnelle**



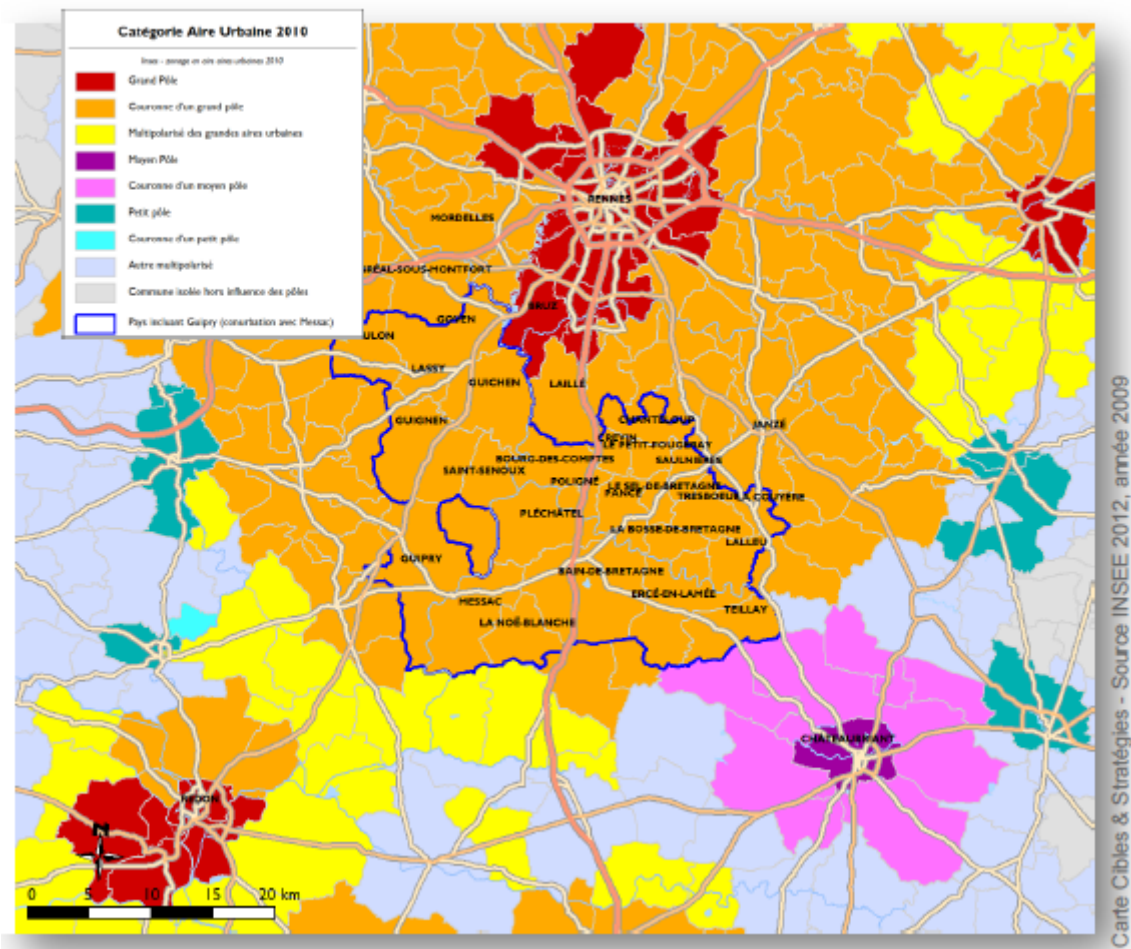
\* Y compris Guipry

Source INSEE 2012, année 2009

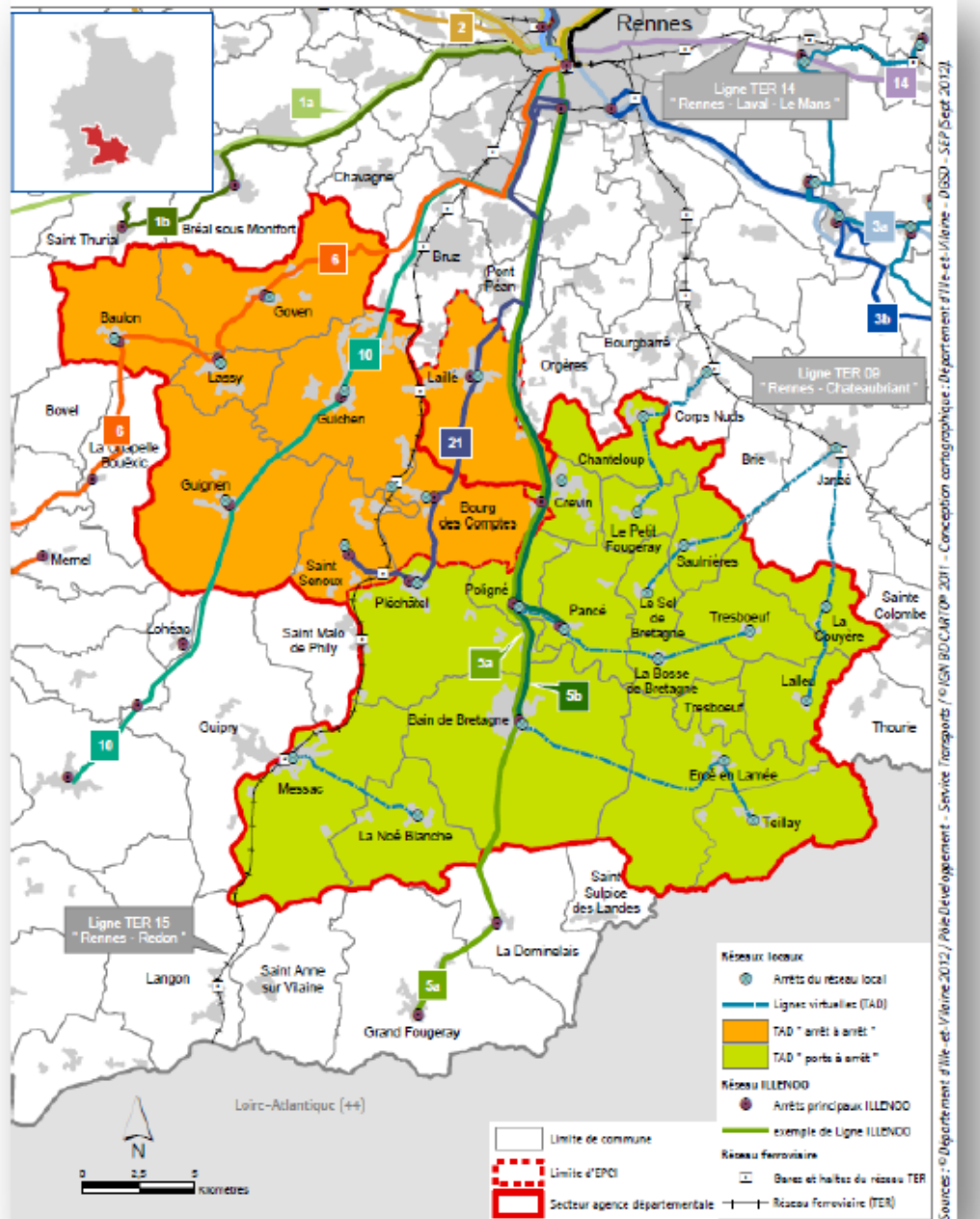


Annexe 14 : Aire urbaine 2010 de Rennes, source DAC PVV, par Cibles et Stratégies, Données INSEE

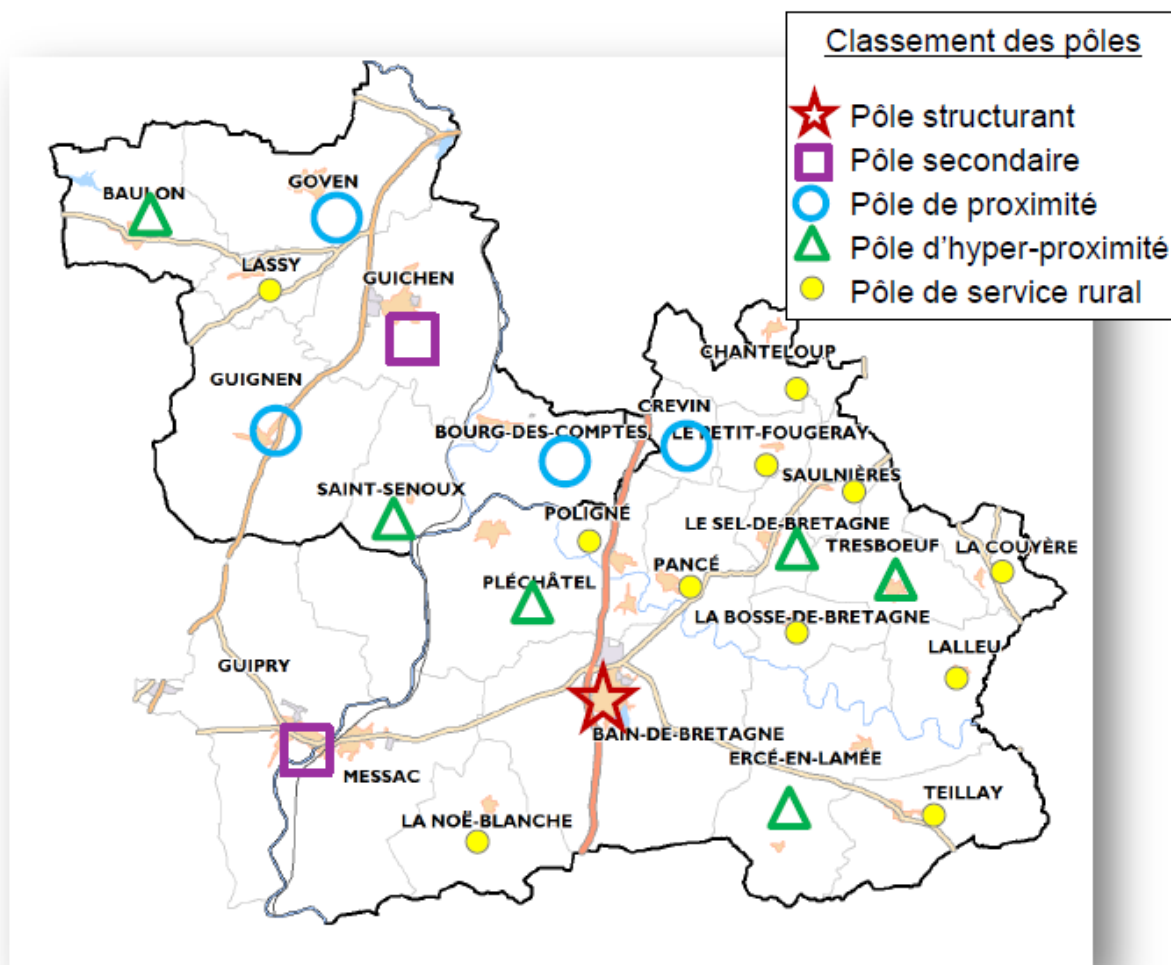
Les aires urbaines 2010



## Les transports publics sur le secteur des Vallons de Vilaine



## L'organisation des polarités commerciales

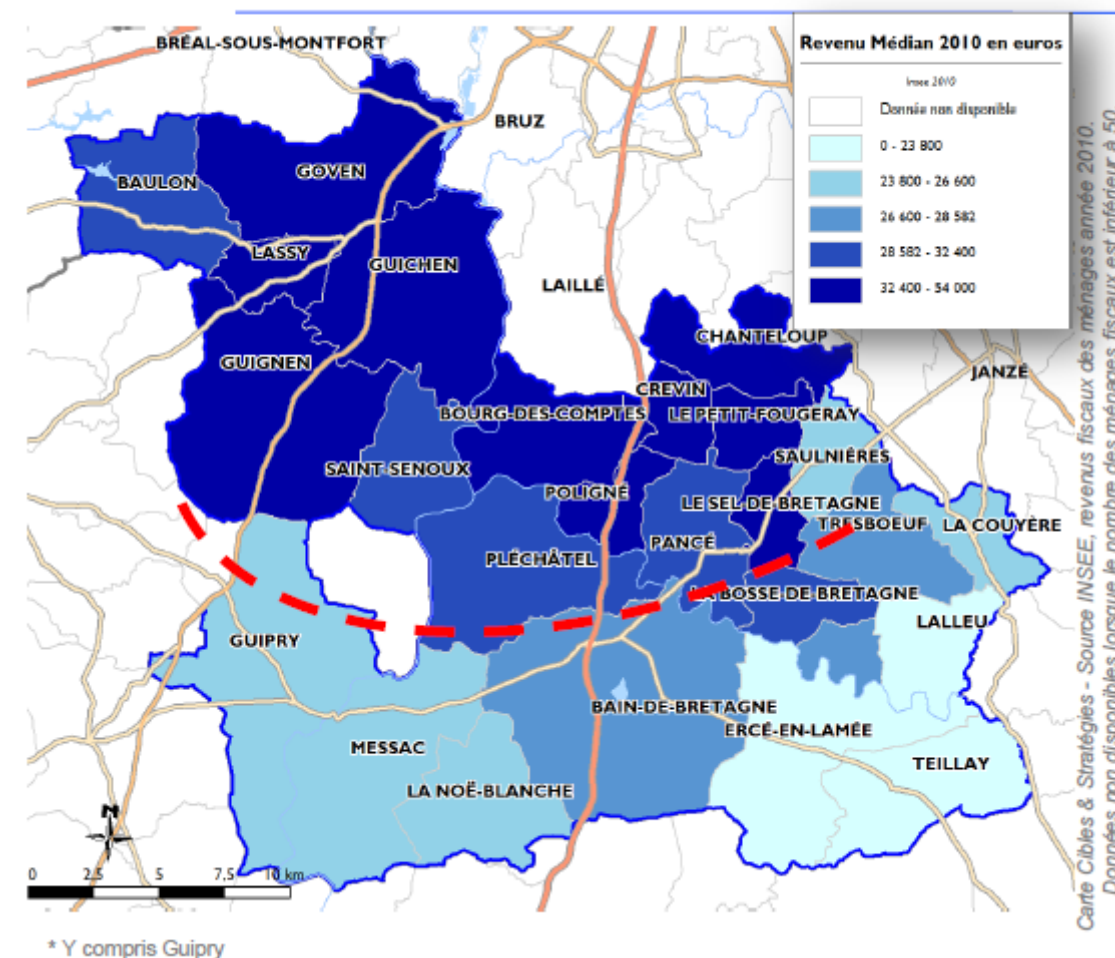


Carte Cibles & Stratégies

\*Population municipale Insee 2010

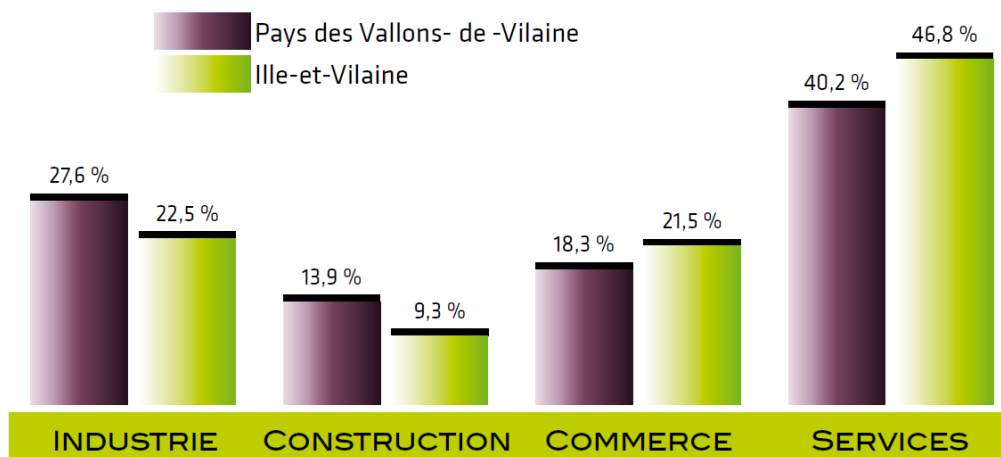
Annexe 17 : Revenus fiscaux des ménages par commune du PVV, source DAC PVV par Cibles et Stratégies

Revenus fiscaux des ménages 2010 (1)



Annexe 18 : Répartition de l'emploi salarié en 2008, CCI Rennes Bretagne

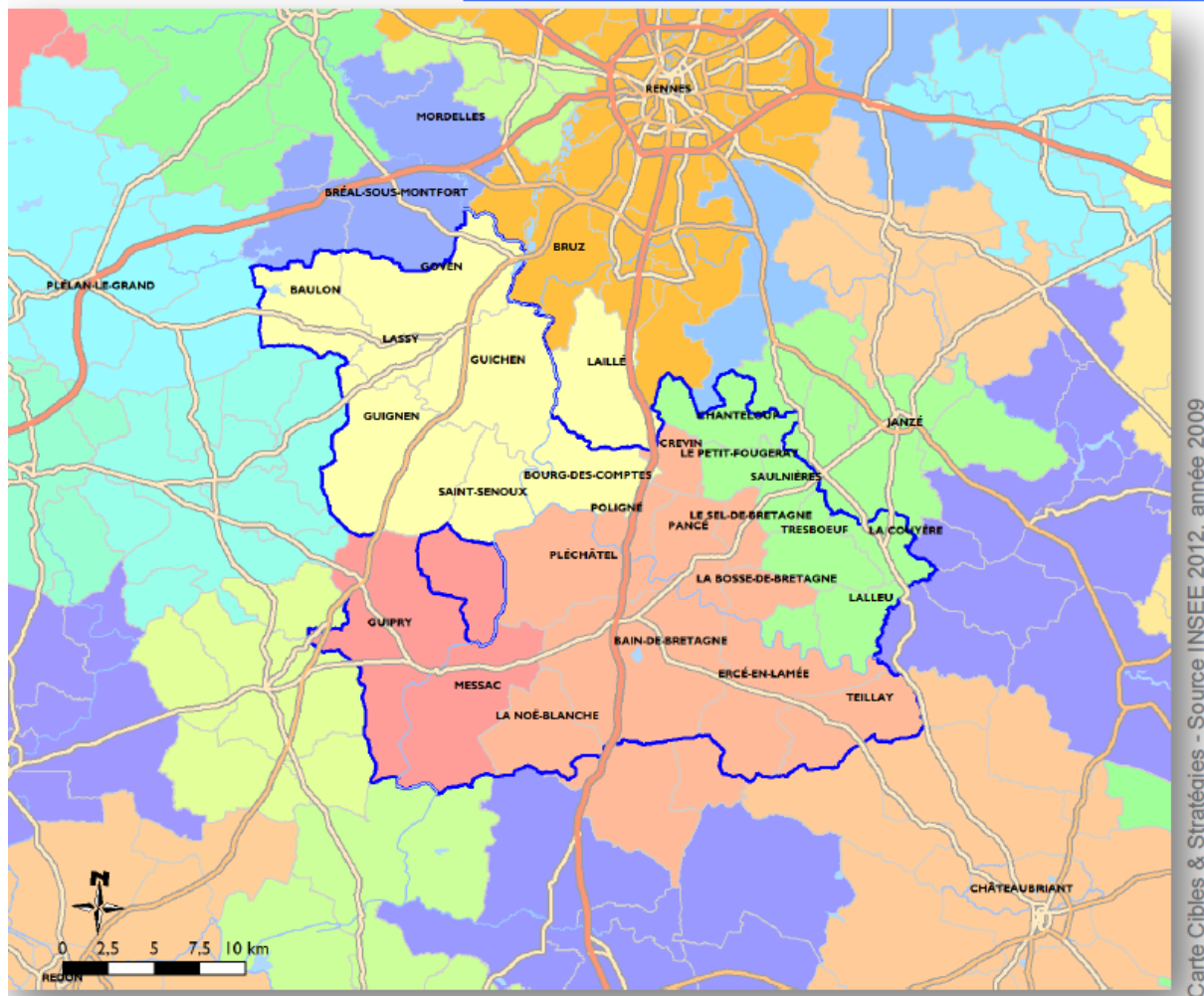
Répartition de l'emploi salarié du secteur concurrentiel (au 01/01/2008)



CCI Rennes Bretagne d'après UNEDIC

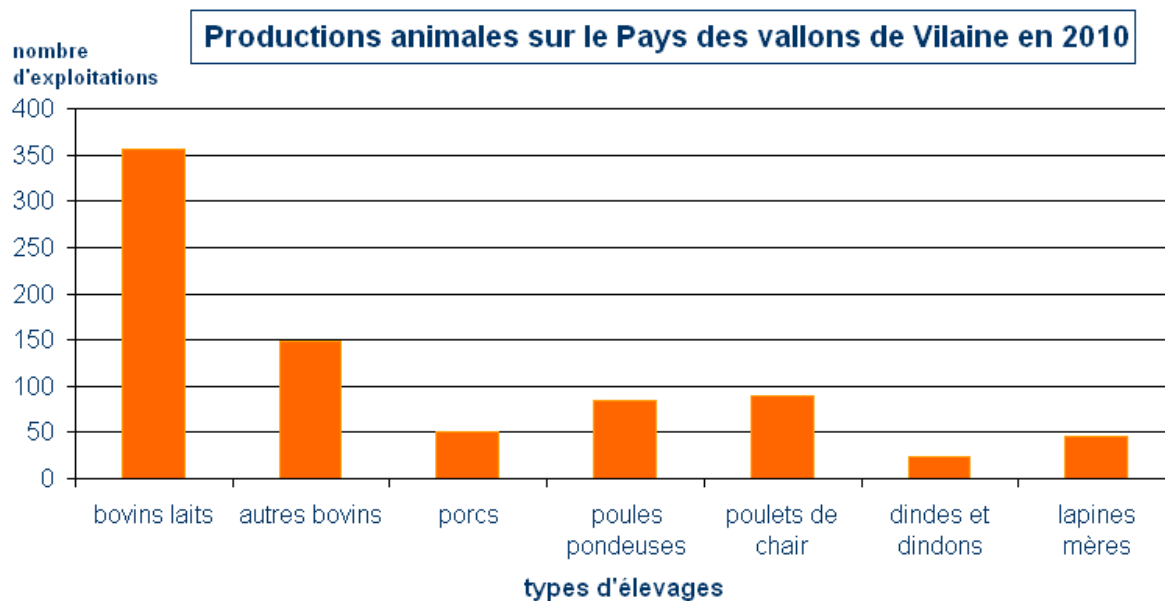
Annexe 19 : les bassins de Vie 2012, source DAC PVV, par Cibles & Stratégies, source INSEE

### Les Bassins de Vie 2012

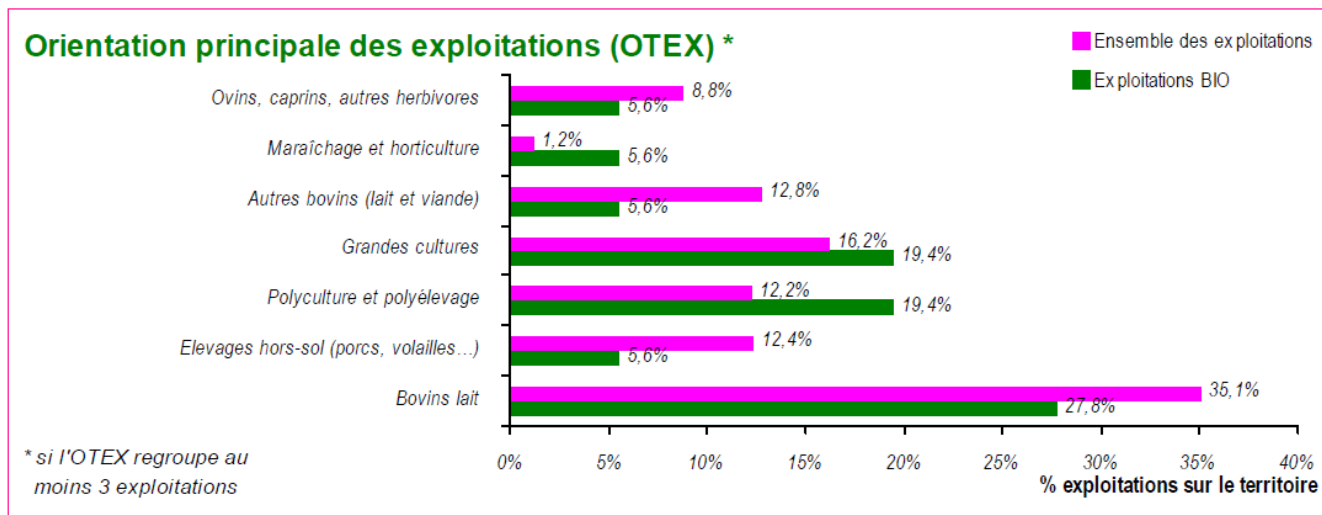


Carte Cibles & Stratégies - Source INSEE 2012, année 2009

Annexe 20 : Productions animales sur le PVV en 2010 (données RGA2010)



## Annexe 21 : Orientation principale des exploitations, RGA 2010



## Annexe 22 : Les 5 grandes orientations de la charte du PVV (source Charte PVV)

- **agir en faveur de l'environnement**
  - en prenant en compte les objectifs de développement durable dans les politiques d'aménagement du territoire (PLU, ScoT, zones d'activité et d'habitat, prise en compte de la notion de paysage dans les aménagement).
  - en encourageant la préservation et l'amélioration de la qualité des ressources (formation des agriculteurs pour la gestion de la fertilisation, sensibilisation des communes et grand public à l'usage des pesticides, soutien au développement de la filière bois énergie).
  - en sensibilisant l'ensemble de la population à la protection de l'environnement (mise en place d'une maison de l'environnement, jardin pédagogique etc.)
- **améliorer la qualité de vie :**
  - offre adaptée en services (maintien des services publics, aider au maintien des personnes âgées à domicile, adapter l'accueil périscolaire aux besoins)
  - développer des transports à l'intérieur du Pays
  - soutenir la vie associative et événementielle (mise en réseau des équipements, promouvoir les événements)
- **développer l'attractivité du territoire :**
  - soutenir et développer les activités existantes (développer les services aux entreprises, soutenir et dynamiser le commerce traditionnel et l'artisanat)
  - valoriser le monde agricole (mettre en valeur les produits locaux et mieux les identifier, préserver et affirmer la vocation agricole du Pays, faire du pays un exemple de gestion de l'environnement)
  - faire du tourisme une véritable activité économique organisée (favoriser le tourisme fluvial, développer le tourisme vert)
- **maîtriser l'utilisation de l'espace :**
  - programmer l'habitat (élaborer un programme local de l'habitat)
  - faciliter les déplacements (créer un système de transport à la demande)
  - élaboration et animation d'un schéma de cohérence territoriale (ScoT).
- **faire adhérer à l'ambition du projet (communication)**

### Annexe 23 : Les salariés du Pays des vallons de Vilaine

- un directeur, chargé notamment du ScoT et des questions d'urbanisme
- une animatrice de l'espace entreprise, chargée d'accompagner des porteurs de projet dans la création d'entreprise
- une personne chargée de la culture, du tourisme et du patrimoine, et qui gère également la comptabilité
- une chargée de mission transport et agriculture
- une chargée de mission LEADER, qui accompagne les porteurs de projets dans leur montage de projet en vue de financements européens
- un gestionnaire LEADER à mi temps (gestion des enveloppes)
- une chargée de mission emploi/formation

### Annexe 24 : Politique agricole du PVV

#### **1- la maîtrise du foncier :**

- Un travail sur la transmission des exploitations agricoles est effectué par la chambre d'agriculture et la FD Civam. Il vise à se faire rencontrer cédants et porteurs de projets afin de favoriser l'installation, notamment sur de petites structures pour des projets innovants.
- Un travail sur les échanges parcellaires entre agriculteurs a été initié. Il est mené par la chambre d'agriculture, d'abord sur 3 communes pilotes puis sera étendu par la suite sur l'ensemble du territoire.
- Les communautés de commune du Pays ont également signé une convention de surveillance des mutations foncières avec la SAFER.

#### **2- la structuration de l'offre en produits alimentaires locaux**

- Ce volet est composé de la présente étude de besoins et de faisabilité d'un outil collectif de transformation dont la mise en œuvre est effectuée par le Pays (Harmonie).
- Un travail va également être mené par Agrobio 35 sur un outil internet de mise en relation des opérateurs de la filière biologique et des producteurs afin de faciliter la vente et l'approvisionnement en produits locaux sur les Pays de Rennes et des vallons de Vilaine. Ce projet est cependant en attente faute de financements.
- Un autre projet nommé « Magasin à la ferme, ferme au magasin » consiste en la promotion des produits locaux vis-à-vis des commerçants et la mise en relation des producteurs pour enrichir les gammes des magasins à la ferme. Ce projet est cependant moins prioritaire que les autres.
- Des rencontres avec le Pays de Redon Bretagne Sud sont également prévues afin d'échanger sur leur expérience « de l'assiette au champ, santé durables » qui consiste en une plateforme de distribution de produits locaux.

#### **3- Susciter la demande :**

- Projet prototypes « paniers locaux » : mise en place de paniers de produits locaux dans des comités d'entreprises et à proximité des transports en commun (gares et haltes SNCF)
- Projet « restauration collective » : promouvoir les circuits courts et l'agriculture biologique dans la restauration collective : rencontre des élus et cuisiniers par le Pays. Introduction de produits locaux et ou biologiques mise en œuvre par Agrobio 35 et la chambre d'agriculture.
- Sensibiliser le grand public à l'intérêt de la consommation locale : portail internet, journal du Pays, réédition du guide des producteurs, promotion de recettes de cuisines à base de produits locaux.
- Sensibilisation des professionnels de la restauration et de l'hôtellerie à l'existence d'une offre locale (plus tard).

Annexe 25 :  
les réponses des  
Pays sélectionnés  
à l'appel à projet de  
la région Bretagne  
en 2012

	Diagnostic des producteurs	Diagnostic de la demande	Diagnostic des artisans/commerçants	Diagnostic de la resto/co	Guide des producteurs	Vente à la resto/co	Vente aux artisans/commerçants restaurateurs	Sensibilisation grand public	Cours de cuisine	Marque de territoire	transformation	logistique	foncier	Appui aux initiatives collectives	Développement de nouvelles modalités de vente	Qualité de l'eau
Pays de Dinan																
Pays de Vannes																
Pays de Brocéliande																
Pays des vallons de Vilaine																
Pays de St Brieuc																
Pays du Trégor Goelo																
Pays de Centre Bretagne																
Pays du GOB																
Pays de Fougères																
Pays de Redon																



## Partie 3 : Méthodologie

### Annexe 26 : Guide d'entretien

Texte de présentation :

Stagiaire au Pays des vallons de vilaine, sur les CCP, étudiante à Agrocampus, mémoire sur les circuits courts.

Projet du Pays définit par la commission agriculture composée d'agriculteurs, associations, organismes agricoles (CA, CIVAM, Agrobio) : « vers une souveraineté alimentaire », c'est-à-dire développer la consommation de produits locaux notamment par le développement des circuits courts, en commençant par appuyer les démarches existantes.

Souhaite rencontrer les agri pratiquant la vente directe pour connaître l'existant en faisant un bilan de la vente en CCP : modalités, avantages, inconvénients, solutions possibles, inventaire des initiatives et des projets de transformation.

Connaître cela pour :

- ➔ bien connaître l'offre afin de la mettre en relation avec la demande : consommateur final (guide, fiche producteur), mais aussi les artisans (bouchers, etc) ou la restauration collective (mairies) que nous allons rencontrer.
- ➔ Trouver des solutions aux difficultés liées à la vente en circuits courts soit par le Pays, soit avec des partenariats avec des acteurs locaux plus spécialisés.

Anonyme, rapport pour le Pays des vallons de vilaine  
notes, photos ?

### Guide d'entretien :

#### 1- Pouvez-vous me présenter votre exploitation ?

- Installation (date)
- UTH, conjoint sur l'exploitation ?, enfants (nombre ?) (nombre)
- SAU (ha)
- cheptel / types de productions sur la ferme. (nbre tete, types)

#### - Par production :

Nombre d'hectares, production annuelle (kg/qty), périodes de récolte/abatage (mois, nbre jours), qu'est-ce qui les détermine ? fréquence de récolte (au jour le jour ou une période donnée),

durée de conservation produit (jours), débouché (types, pourcentage volume total et part du CA vente directe, CC et circuit long),

prix de vente (HT ou TTC, €/kg), marge (€ ou % prix total)

#### - Général :

- Mode de production (engrais utilisés, lutte contre ravageurs, mauvaises herbes, maladies)

- Revenu (très satisfaisant/ satisfaisant/ peu satisfaisant/ faible), temps de travail (h/sem), Part de la vente en CC (et directe) dans le revenu (%), investissements récents ? (€, type d'achat)

- Stratégie d'exploitation : Quel sont vos objectif pour votre EA, et par rapport à votre vie familiale ?

- Réseaux : Labels, réseaux

#### 2- Travaillez vous parfois avec d'autres agriculteurs ?

partage de matériel ?, Cuma, groupes d'échanges de pratiques entre agriculteurs ?  
engagement coopératif, associatif, avantages / inconvénients travail en groupe.

## **2- La vente directe et via les CCP :**

### **3- Pour quelles raisons avez-vous choisi de faire de la vente directe ?**

### **4 Quels produits commercialisez vous en vente directe ? Quels volumes (de production et de produits) cela représente t'il ? (kg, qtx, pr ali : kg ou nbre et poids unitaire)**

### **5- Quels modes de vente directe avez-vous choisis, pourquoi, comment vous organisez-vous ?**

- quels lieux de vente ou dispositifs, fréquence (nb/sem/mois). Comment vous organisez-vous pour chaque lieu de vente ?
- volume total en vente directe (kg), volume pour chaque lieu de vente (kg)
- prix de vente (avec ou sans TVA, taux TVA ?) (au kg, ou par unité et poids unité), comment avez-vous fixé ces prix ?, marge réalisée (€, % prix),
- concurrence ?

### **6- Avez-vous effectué des investissements pour la vente directe ? Retour sur investissement ? (€, type d'achat)**

### **7- Combien de temps consacrez vous à la vente directe pour chaque lieu de vente. (h/semaine) Temps consacré à la vente en CL ? (h/sem)**

### **8- Pouvez-vous me parler de vos clients en vente directe ?**

- nombre de clients environ
- profil des clients et ville d'origine
- quels produits sont les plus achetés, les moins achetés, y a-t-il des produits manquants ?
- quel mode de conso (fréquence achat, cout panier moyen €)
- La demande est-elle saturée ? Y a-t-il une demande potentielle ? Comment la capter

### **9 - Quels sont les avantages et inconvénients à chaque mode de vente directe ? Plus d'avantages ou d'inconvénients ? La valeur ajoutée dégagée (monétaire = bénéfice) est elle satisfaisante par rapport au temps consacré ? Par rapport au circuits long ? Très satisfaisant/ satisfaisant/ peu satisfaisant/non rentable Quelles solutions sont envisageables ?**

**(par rapport au guide 2009 ; changements, pour quelles raisons ?  
Estimez-vous que ce guide des producteurs en vente directe est utile ?)**

### **10- Commercialisez-vous des produits localement autrement que via la vente directe ? (avec un intermédiaire = CCP) Quels volumes ? Quels prix ? Quelle organisation ?**

### **11 - Quels sont les avantages et inconvénients à chaque mode de vente en CCP ? Plus d'avantages ou d'inconvénients ? valeur ajoutée dégagée (monétaire = bénéfice) est elle satisfaisante par rapport au temps consacré ? Par rapport au circuits long ? Très satisfaisant/ satisfaisant/ peu satisfaisant/non rentable. Quelles solutions sont envisageables ?**

### **12- Avez-vous des projets en vente directe ou CCP ?**

**13- Seriez-vous intéressé pour vendre à la restauration collective ? Quels produits ? Quelle quantité ? Quelle fréquence et moyen de livraison ?**

**14 - Transformez-vous vos produits ?**

**Si oui :**

**15- Pour quelles raisons ? Comment est effectuée cette transformation ?**

- Quels produits alimentaires ? à partir de quelles productions agri ?
- Quantités transformées ? (kg/ nbe d'unités et pds unité/quintaux)
- Lieu ou elle est effectuée (abattage, découpe, deuxième transfo), pourquoi ?  
Si prestataire : qui transforme ? Cout prestation (€/kg ou €/jour), qui transporte ? Quelle serait la distance max de l'atelier par rapport à la ferme ? (km)

**16- Temps nécessaire pour activité de transformation (h/sem), organisation, fréquence de transfo (nombre de jours par semaine ?)**

**17- Process de fabrication, matériel (nom, volume), matériel à la ferme ? Lequel ?**

- contraintes réglementaires, gestion des risques sanitaires ? (HACCP ? marche en avant ?, Quels contrôles (auto, inopinés, sous traitante) ? Quel nettoyage/désinfection (produits, temps)?
- logistique (avant-après transfo)

**18- Complément de revenu ou activité principale ? marge (€/kg, € par unité, %)**

**19- avantages inconvénients transfo ? Plus d'avantages ou d'inconvénients ?**

**La valeur ajoutée dégagée (monétaire = bénéfice) est elle satisfaisante par rapport au temps consacré ? Par rapport au circuits long ?  
quelles solutions possibles ?**

Très satisfaisant/ satisfaisant/ peu satisfaisant/non rentable

**20- Projets futurs concernant la transformation ? Avez-vous des besoins en matériel ? Pour quelles raisons ?**

**Si non,**

**15bis : Avez-vous envisagé de transformer vos produits ? pour quelles raisons ? Quel projet ?**

- quelles attentes et objectifs ? Complément de revenu ou activité principale ?
- où transfo ? qui transforme ?
- Quelle production ? Quel produit ?
- quel volume ?
- Quelle fréquence de transfo ? quel temps disponible ?
- Quel matériel nécessaire ?

**16bis : Recensement matériel dont il dispose actuellement à la ferme**

**Si transforme déjà ou projet de transformation :**

**- Avez-vous envisagé de vous regrouper avec d'autres personnes pour mutualiser du matériel de transformation ?**

- Seriez-vous intéressé par un tel projet ? Pour quelles raisons ? Quelle forme cela prendrait-il ?

- producteur intéressé ? Pourquoi ? **Oui/ peut etre/ non**

- **Quel serait l'intérêt/ l'inconvénient de se regrouper pour transformer ?**

- **qui effectuerait la transformation ? (producteur ou artisan = prestation de service)**

- **Qui participe (ouverts à d'autres agri ?) ?**

- **quelles productions, volumes à transformer ? (kg, unités et poids unité)**

- **quels produits alimentaires ? Quels débouchés ?**

- **période et fréquence de récolte et fréquence de livraison/transformation souhaitée, (mois, jrs/sem/mois)**

- **temps disponible pour la transformation (ou la livraison au transformateur) ? (h/sem/mois)**

- **Seriez-vous prêt à mutualiser produits agricoles ? (mélanger la matière première avec celles d'autres producteurs) (oui/non)**

- **Quels équipements souhaiteriez-vous mutualiser ? Seriez-vous prêt à mettre à disposition du matériel vous appartenant ? (prêt ou location)**

- **Distance maximale de la ferme pour transformer ? (km)**

- **A quelles conditions seriez-vous prêt à vous impliquer ? Est-ce faisable actuellement ?**

#### Si pas de transformation et pas de projet :

- **Avez-vous entendus parlé de projets de mutualisation de matériel de transformation ? Qu'en pensez-vous ?**

- **Connaissez vous des personnes qui pourraient être intéressées ?**

- **Connaissez-vous des producteurs qui font de la vente directe que je pourrais contacter pour le guide ?**

- **Connaissez-vous des producteurs qui vendent déjà en restauration collective ? Restaurants ? Artisans ?**

#### **5- Divers**

**Autres besoins liés à la vente en CC (communication, mise en réseau)**

**Confidentialité ?**

**Photos (pour 20 seulement, les 20 premiers)**

**Intéressé par une restitution ?/ rencontrer les autres agriculteurs motivés**

## Annexe 27 : Grille d'entretien

	VENTE DIRECTE	VENTE CCP	RESTAU CO	TRANSFO	TRANSFO CO	type de données
oui/non						oui/non
intéressé						oui/non
pourquoi ?						quali
quel produit						liste produits
quantité production agricole (pour chaque)						kg/quintaux
quantité produit alimentaire (pour chaque)						kg/nbre (demander poids unitaire)
lieu (pour chaque)						nom, ville
pourquoi ce lieu ? (pour chaque)						quali
fréquence (pour chaque)						par semaine/par mois
organisation (pour chaque)						quali
logistique (pour chaque)						type transport, mutualisé ou non
prix de vente (avec ou sans TVA)						€/kg, € par produit, demander poids
marge						€ demander prix par produit, ou %
concurrence						quali
investissements						fourchette prix euros, type d'achat
temps nécessaire, disponible (pour chaque)						heures/semaine/mois
nombre de clients						nbre
profil de clients						quali
origine des clients						ville
produits manquants, + et - achetés						types
fréquence achat, panier moyen						nombre de fois par semaine/mois et prix panier
demande saturée ?						oui/non
communication						quali
avantages (pour chaque)						quali
inconvenients (pour chaque)						quali
solutions possibles (pour chaque)						quali
valeur ajoutée (monétaire = bénéfice)						quali et bénéfice
valeur ajoutée/temps consacré						Très satisfaisant/ satisfaisant/ peu satisf/non rentable
valeur ajoutée/temps consacré par rapport au CL						beaucoup mieux/mieux/pareil/moins bien/nul
changements par rapport à 2009						quali
guide producteurs utile ?						oui/non
projets						quali
cout prestation transfo						€/jour ou par kg transformé ?
distance max atelier/ferme						km
process de fab						quali
matériel utilisé (nom, capacité)						quali, volumes ou kg ou nbre
matériel appartenant (nom, capacité)						quali, volumes ou kg ou nbre
gestion risques sanitaires						quali
avez-vous des besoins en matériel						quali, volumes ou kg ou nbre
qui transforme						quali
qui participe ? (prestation service ?)						quali
quels débouchés potentiels						quali
fréquence de récolte/abatage et période						nbre par semaine/mois/ans
mutualisation produits agricoles						oui/non
quels équipements mutualiser						quali
apports de matos perso						oui/non, lequl
autres besoins						quali



Harmonie Lozé.  
Entretien

**Harmonie Lozé**, stagiaire en charge du dossier

et **Floriane Eliot**, chargée de projets transports et agriculture

Le pays des vallons de Vilaine travaille sur l'actualisation d'un guide des producteurs locaux et une étude de faisabilité d'un outil collectif de transformation.

Depuis quand le Pays travaille-t-il sur les circuits courts de proximité ?

Nous travaillons depuis plus de 10 ans sur les questions de l'environnement et de l'agriculture. Une des actions a été la création d'un guide sur les produits locaux à la ferme et sur les marchés. Il a été édité en 2010, nous le réactualisons cette année.

Combien de producteurs ont été contactés pour ce guide ?

56 producteurs ont été contactés. Pour y figurer, il faut être agriculteur professionnel, avoir son siège d'exploitation sur le Pays ou une commune limitrophe et vendre des produits alimentaires en vente directe ou en circuit de proximité. Le guide devrait être édité en 4 000 exemplaires. Il sera distribué via les mairies, les lieux accueillant du public, lors de toutes les manifestations en lien avec ce projet et sûrement via les agriculteurs qui y seront. Il sera téléchargeable sur le site internet du Pays. Nous envisageons de créer une fiche par agriculteur, comme il en existe déjà pour les entreprises et les associations, sur le site du Pays.

Qu'est-ce qui motive cette démarche ?

Le Pays souhaite développer les circuits alimentaires de proximité, en facilitant la mise en relation de l'offre et de la demande en produits locaux. Les circuits alimentaires de proximité désignent la vente directe de produits alimentaires et via les circuits courts, c'est-à-dire lorsqu'il n'y a seulement qu'un intermédiaire entre le producteur et le consommateur. La politique agricole du Pays est menée en partenariat avec la chambre d'agriculture, Agrobio 35 et le FD Civam35.

Le second projet concerne la mise en place d'un outil de transformation

Nous consultons les agriculteurs intéressés. Nous effectuons actuellement une enquête auprès d'eux pour voir s'il existe un besoin.

Tél. 02 99 57 05 17 ou [circuitscourts@paysdesvallonsdevilaine.fr](mailto:circuitscourts@paysdesvallonsdevilaine.fr).

Annexe 29 : fiche entretien (individuelle par producteur)

Date, lieu, personne	
Nom, prénom, raison sociale	
Présentation EA, activités	
Productions agricoles	
Produits alimentaires	
Temps de travail	
Rentabilité, prix, données économiques	
Travail en groupe/réseaux	
Débouchés vente directe et CC	
Clients/Demande	
Concurrence ?	
Raisons, avantages, inconvénients Vente en CC	
Projets	
Transfo	
Mutualisation de matériel ? (ATC)	
Resto co	
Autres	
Besoins	
Message pays	

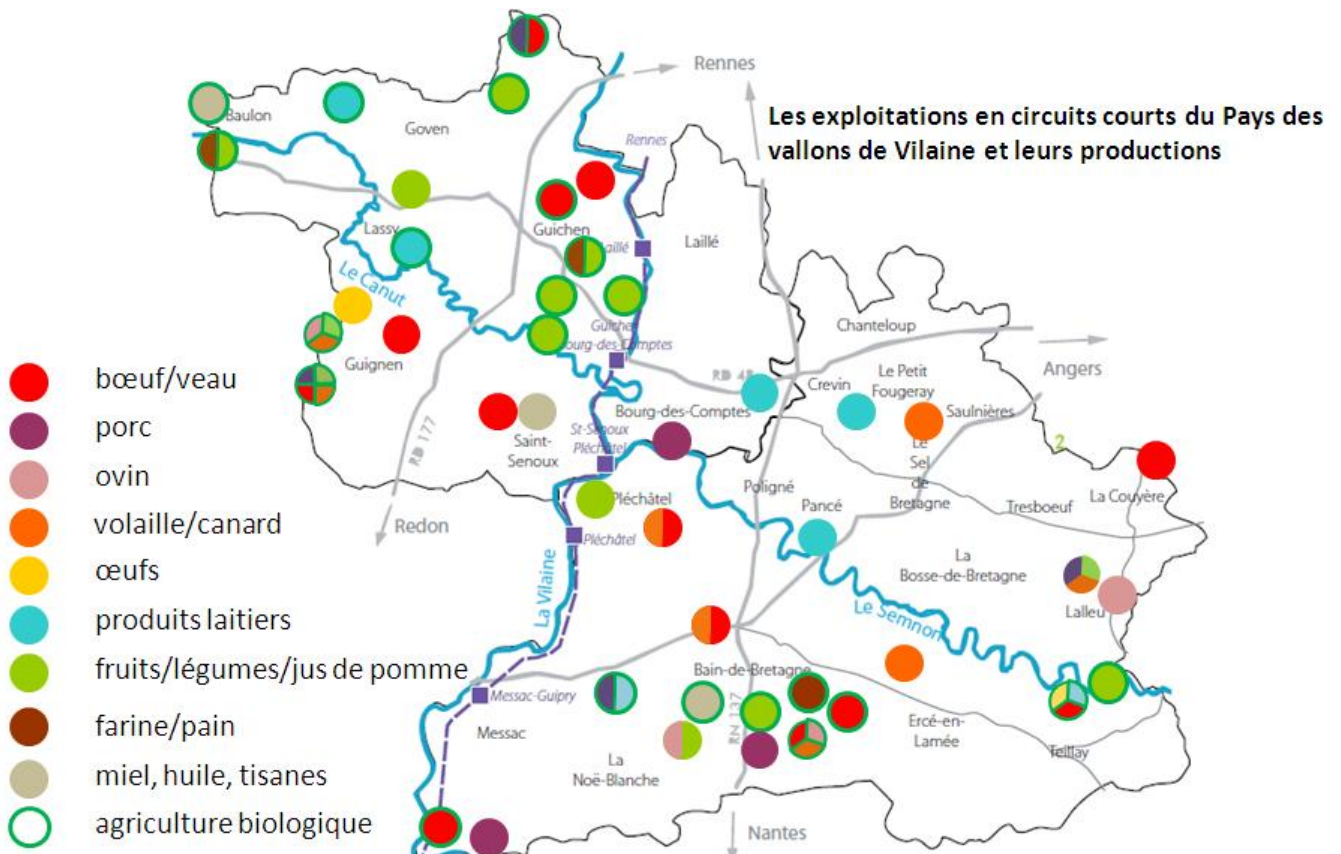
Annexe 30 : Calendrier suivi lors de mon stage

Période	Tâche effectuée
18 Février – fin Février	<ul style="list-style-type: none"> <li>• prise en main du sujet</li> <li>• constitution de la base de données des producteurs</li> </ul>
Mars - Avril	<ul style="list-style-type: none"> <li>• entretiens semi directifs avec les producteurs</li> </ul> <p>18 mars : comité de pilotage n°1</p>
Mai	<ul style="list-style-type: none"> <li>• saisie et traitement des données</li> </ul> <p>13 mai : comité de pilotage n°2</p> <p>21 mai : séminaire ADT</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• rencontre avec le stagiaire travaillant sur le projet d'ATC de Brin d'herbe</li> <li>• bibliographie technique</li> <li>• rencontre de structures de restauration collective</li> <li>• rencontre des services vétérinaires</li> <li>• rencontre d'autres Pays</li> </ul>
Juin	<ul style="list-style-type: none"> <li>• préparation de la réunion des producteurs</li> <li>• traitement des données</li> <li>• visites d'ateliers existants</li> <li>• lectures de retours d'expériences,</li> </ul> <p>17 juin : comité de pilotage n°3</p>
2 Juillet	Réunion : « temps d'échanges sur les circuits courts en Pays des vallons de Vilaine »
Juillet – 14 Août	<ul style="list-style-type: none"> <li>• traitement de données complémentaires</li> <li>• complément de bibliographie,</li> <li>• rédaction du mémoire</li> </ul>



## Partie 4 : la transformation des produits commercialisés en circuits courts

Annexe 31 : Localisation des exploitations en circuits courts sur le PVV, et leurs productions en CC



Annexe 32 : Deux tendances en circuits courts selon la part du chiffre d'affaires consacrées

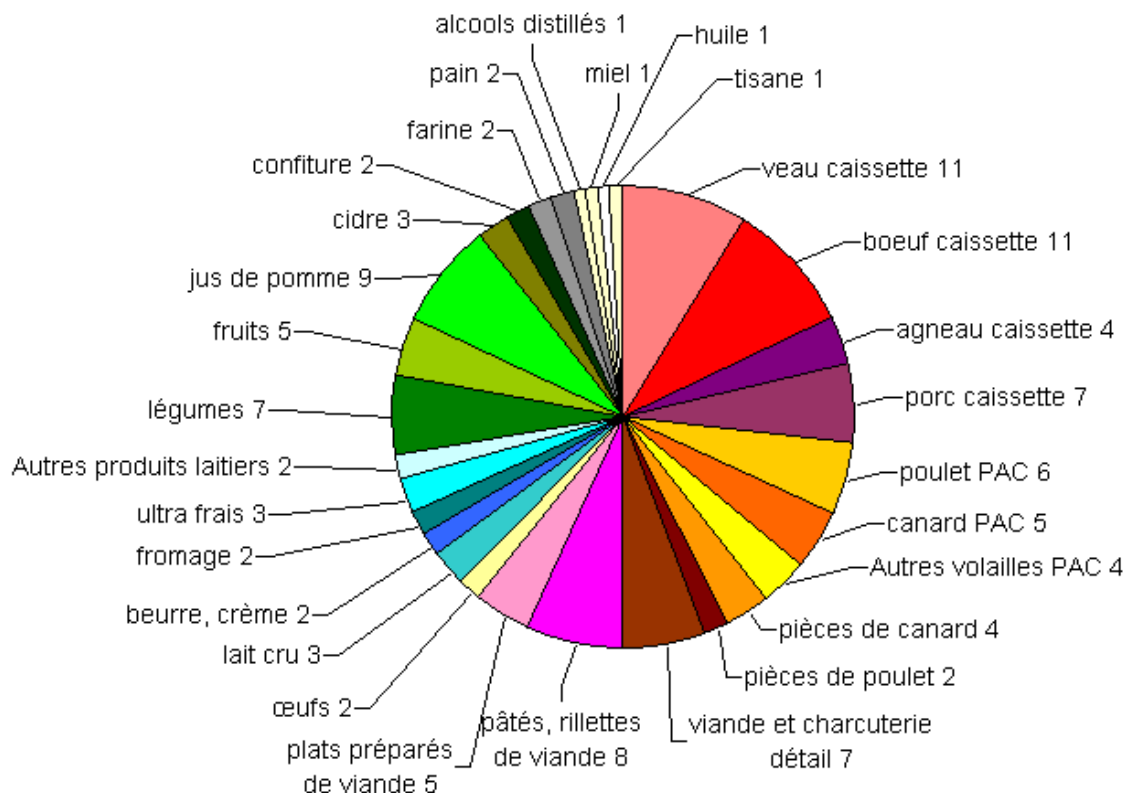
part du chiffre d'affaires total effectué par la vente en circuits courts	jusqu'à 25%	de 26% à 50%	de 51% à 75%	de 76% à 99%	100%	Total
nombre de producteurs	13	3	2	2	12	32
part sur le total des producteurs	41%	9%	6%	6%	38%	100

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tous sont installés depuis + de 14 ans (sauf un)</li> <li>- 10 ont une production laitière en filière longue</li> <li>- Tous sont en productions animales</li> <li>- Seulement 3 en AB</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 6 jeunes installés (&lt;5ans)</li> <li>- Tous sont en AB</li> <li>- (dont un en conversion)</li> <li>- 8 sont en Productions végétales (maraîchers ou farine/pain)</li> </ul>
--	--

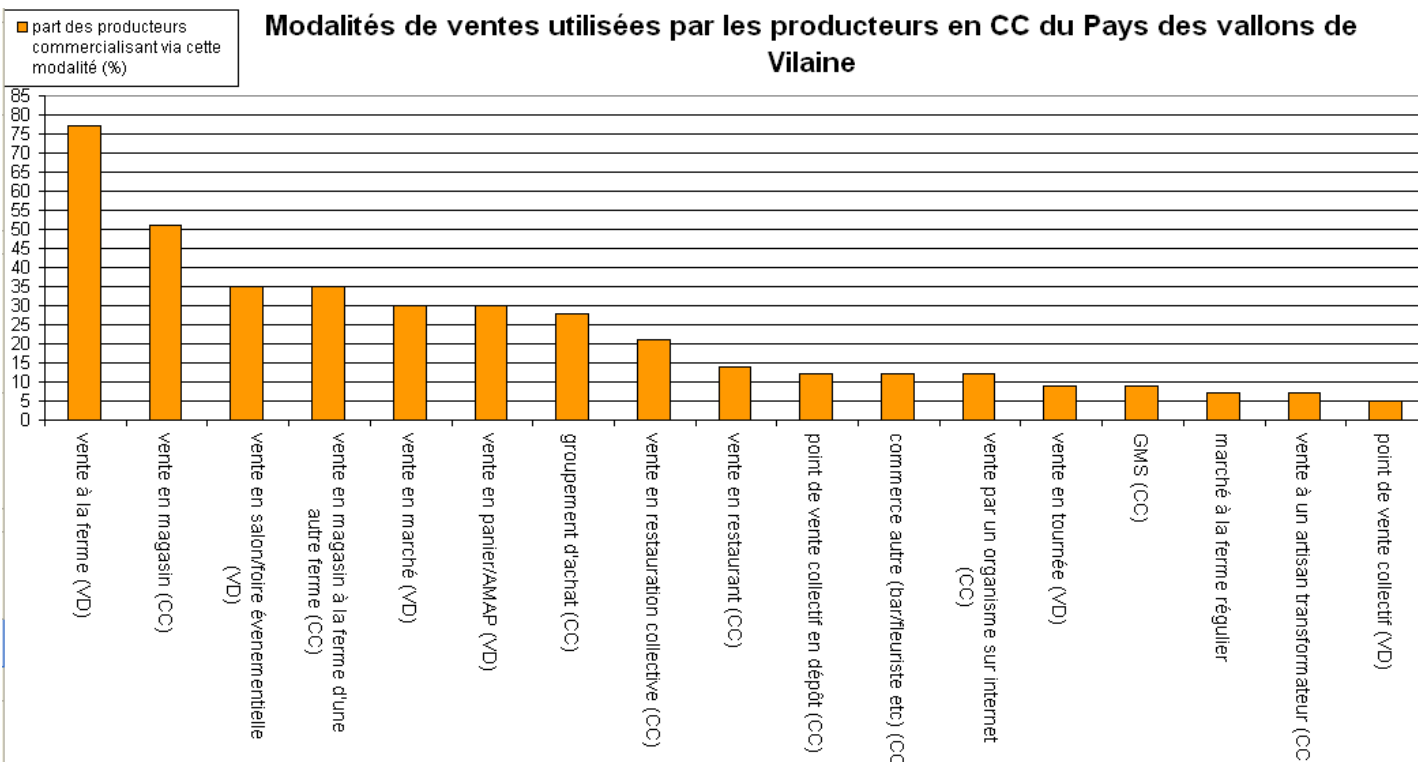
Annexe 33 : Produits proposés par les producteurs en circuits courts du Pays des vallons de Vilaine

**Produits proposés par les producteurs en circuits courts du Pays des vallons de Vilaine  
(nombre de producteurs par produits)**

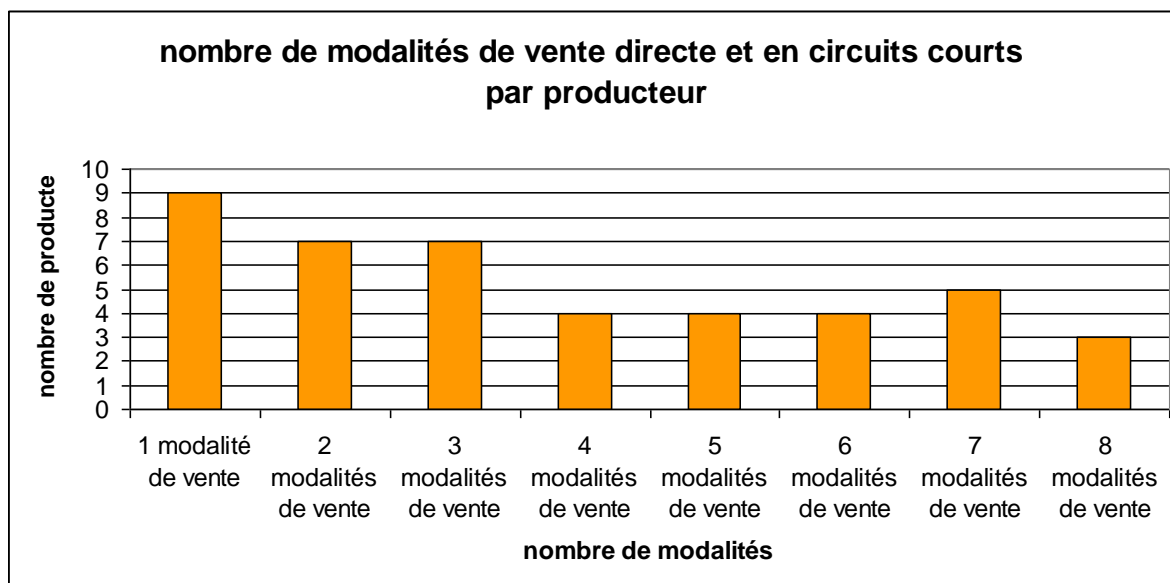


Annexe 34 : Modalités de ventes utilisées par les producteurs en CC du PVV

**Modalités de ventes utilisées par les producteurs en CC du Pays des vallons de Vilaine**

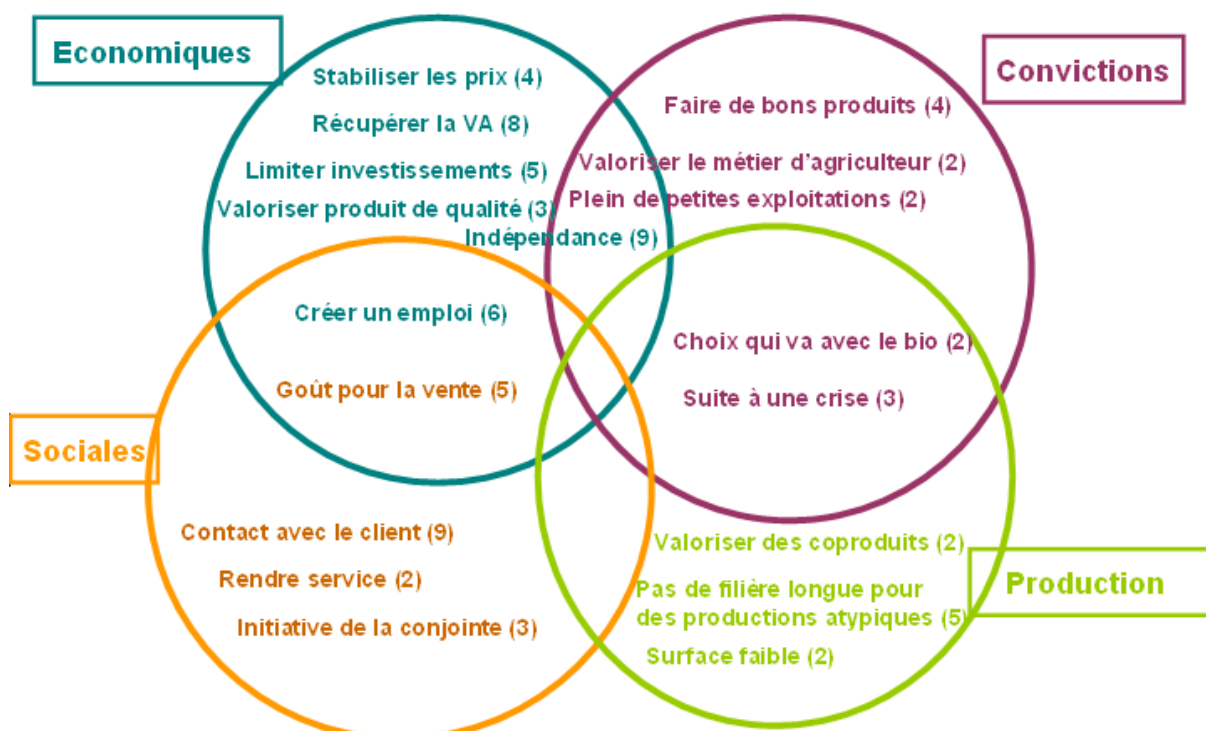


Annexe 35 : nombre de modalités de vente par producteur

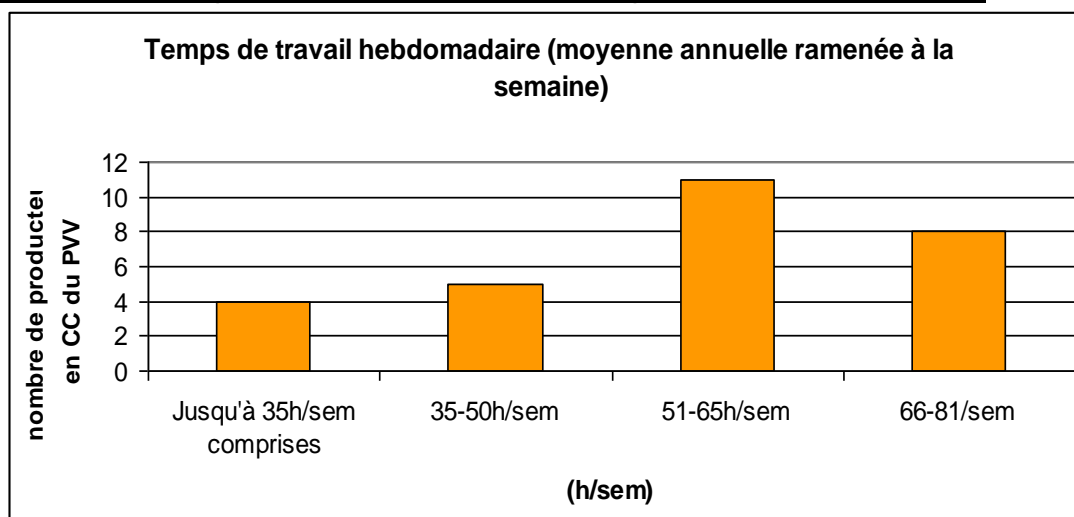


Annexe 36 : Motivations des producteurs du PVV pour la vente en circuits courts

**Motivations pour la vente en circuits courts**

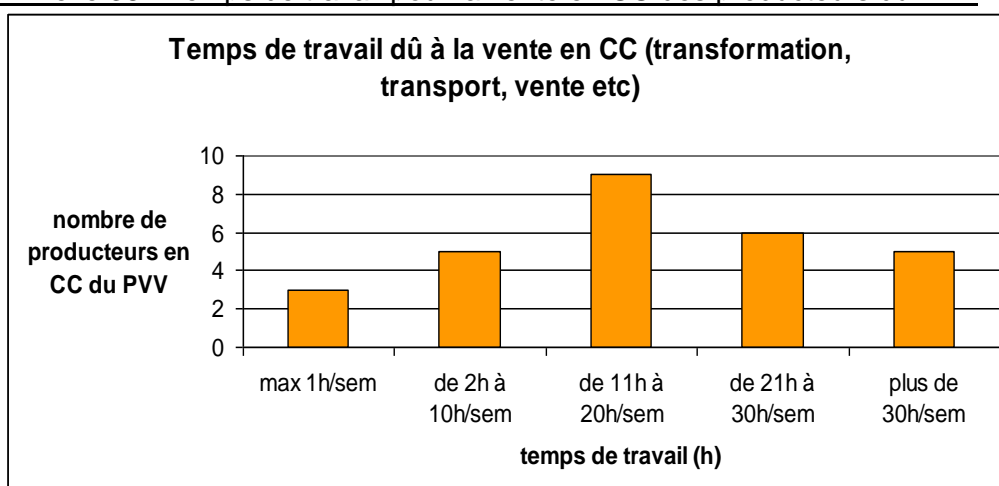


### Annexe 37 : temps de travail hebdomadaire des producteurs en CC du PVV



Données sur 28 exploitations

### Annexe 38 : Temps de travail pour la vente en CC des producteurs du PVV



Données sur 28 exploitations

### Annexe 39 : Sociétés d'abattage utilisées par les producteurs en circuits courts du Pays des vallons de Vilaine

Société d'abattage	Castel-Viandes	JEAN CHAPIN	SOCOPA	Société intercommunale d'abattage	Abattoir Municipal	SVA	BERNARD	COOPERL	Jean-marc RENAULT	CUMA LE CHANT DU COQ	LA FERME DU LUGUEN	PAUL ET MARIE NOELLE RENAUD
ville	Chateaubriant (44)	Vezin-le-Coquet (35)	Montaubant de Bretagne (35)	Saint-Aubin d'Aubigné (35)	Craon (53)	Lifré (35)	Locminé (56)	Montfort sur Meu (35)	Chateaubriant (44)	Plessé (44)	Maure de Bretagne (35)	Louigné de Bais (35)
espèce(s) envoyées par les producteurs du PVV	bovins	Bovin	bovin	bovins, porc, agneau, veaux	bovins, porc, agneau	bovin, porcs	Porc	porc	volaille	volaille	canard	coucou de rennes
nombre de producteurs du PVV	5	1	1	7	3	2	1	2	4	2	1	1
communes d'origines des producteurs	Bain, Pléchéâtel, Saint-senoux	La Couyère	Goven	Guignen, Lalleu, Bain, Goven	Lalleu, Ercé en Lamée	Goven	Bourg des Comptes	Bourg des comptes, Bain	Bain, Pléchéâtel, Lalleu, Ercé en Lamée	Guignen	Le Sel de Bretagne	Bain

### Annexe 40 : prestataires de découpes utilisés par les producteurs en CC du PVV rencontrés

Société de découpe de viande	Laboratoire à la ferme	BVD	TVR	Chapin	CUMA de la Terre à l'Assiette	Pierre Texier	Boucher Pascal Bodigné	Douz'arômes	Tradiviande	Qualité viande	Les Saules	La ferme du Luguen
ville		Guémené-Penfao (44)	Domagné (35)	Vezin le Coquet (35)	Puceul (44)	Rennes (35)	Rennes (35)	Betton (35)	Saint-Symphorien (35)	Guichen (35)	Chanteloup (35)	Maure de Bretagne (35)
espèce(s) envoyée(s) par les producteurs du PVV	bœuf, porc, canard, volaille	bœuf	bœuf, porc, agneaux	bœuf	bœuf	bœuf, agneau	veau	Agneau	bœuf, porc	porc	Canard	Canard
nombre de producteurs du PVV	6	5	5	1	1	3	1	2	1	1	1	1
communes d'origines des producteurs du PVV	Goven, La Couyère, Ercé en Lamée, Bain, Le Sel de Bretagne, Messac	Bain, Pléchâtel, Saint-Senoux	Guignen, Lalleu, Goven	Pléchâtel	Ercé-en-Lamée	Guignen, Bain, Messac	Goven	Bain, Lalleu	Guignen	Bourg des Comptes	Lalleu	Le Sel de Bretagne

### Annexe 41 : Transformation à la ferme par les producteurs en CC du PVV

Produits	transformation à la ferme	
	Producteurs	Communes
Charcuterie	2	Bain, Ercé en Lamée
Produits laitiers	6	Lassy, Messac, Ercé en Lamée, Bourg des Comptes, Crevin, Pancé
Desserts à base d'avoine	1	Goven
Confitures, conserves	2	Teillay, Le Sel de Bretagne
Pain	2	Baulon, Guichen
Miel	1	Saint-Senoux
Boissons	1	Bain
Farine, huile	2	Bain
tisanes	1	Baulon
restauration	1	Guignen

### Annexe 42 : Prestataires utilisés par les producteurs en CC du PVV rencontrés pour la transformation de leurs produits

Société	Conserves					Jus de pomme		
	Les Saules	Maison Cosperec	CAT du Bois Jumel	La ferme du Luguen	De la Terre à l'Assiette	Ferme de Jean-Paul Hignet	Ferme de Jacques Legault	Vergers de la Grigonnais
Ville	Chanteloup (35)	Langonet (56)	Carentoir (56)	Maure de Bretagne (35)	Puceul (44)	La Chapelle Bouexic (35)	Bain de Bretagne (35)	La Grigonnais (44)
produits des producteurs du PVV	rillettes de volaille, produits et conserves à base de canard	conserves de porc	conserves de bœuf, porc, volaille, confiture, confiture de lait	conserves de foie gras	Produits et conserves de canard	Jus de pomme, cidre	Jus de pomme	Jus de Pomme
nombre de producteurs du PVV	2	1	5	1	1	5	1	1

## Annexe 43 : distance entre les ateliers utilisés par les agriculteurs du PVV en CC et leur exploitation

distance (km)	ferme-abattoir	abattoir-découpe	découpe - ferme	abattoir-transformation en conserve	transformation en conserves - ferme
moyenne	43	37	30	54	46
nombre de valeurs	30	26	25	8	8
écart type	12	15	20	19	53
valeur min	19	0	0	37	19
valeur max	66	74	61	80	175

distance de l'abattoir à la ferme, toutes espèces confondues	20-30 km de la ferme	31 à 40 km de la ferme	41 à 50 km de la ferme	51 à 60 km de la ferme	plus de 60km de la ferme	Total
nombre de cas	5	8	10	4	2	29

*un cas représente un trajet ferme-abattoir pour un producteur pour une espèce donnée*

distance abattoir-atelier de découpe, toutes espèces confondues	< 20 km	20-30 km	31 à 40 km	41 à 50 km	51 à 60 km	plus de 60km	Total
nombre de cas	1	7	12	3	2	1	26

*un cas représente un trajet abattoir-atelier de découpe pour un producteur pour une espèce donnée*

distance de l'atelier de découpe à la ferme, toutes espèces confondues	0 km de la ferme	de 1 à 10km de la ferme	11 à 20km de la ferme	21-30 km de la ferme	31 à 40 km de la ferme	41 à 50 km de la ferme	51 à 60 km de la ferme	plus de 60km de la ferme	Total
nombre de cas	6	1	1	3	5	4	4	1	25

*un cas représente un trajet atelier de découpe-ferme pour un producteur pour une espèce donnée*

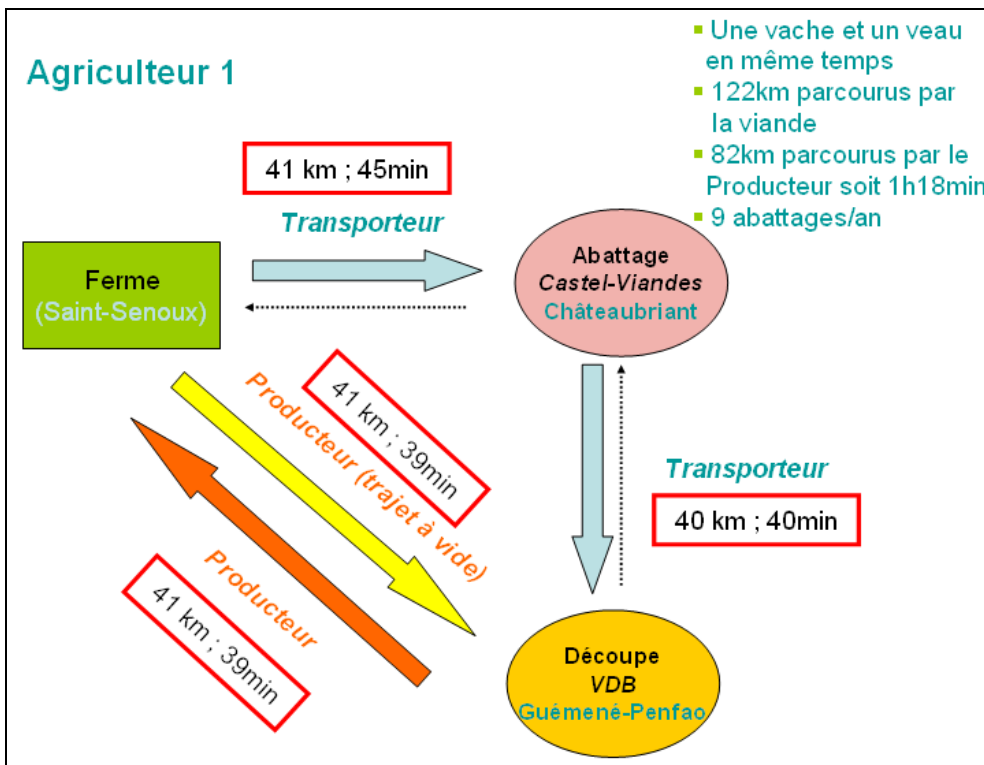
distance abattoir-atelier de mise en conserve, toutes espèces confondues	environ 40km	environ 75km	total
nombre de cas	5	3	8

*un cas représente un trajet abattoir-atelier de mise en conserve pour un producteur pour une espèce donnée*

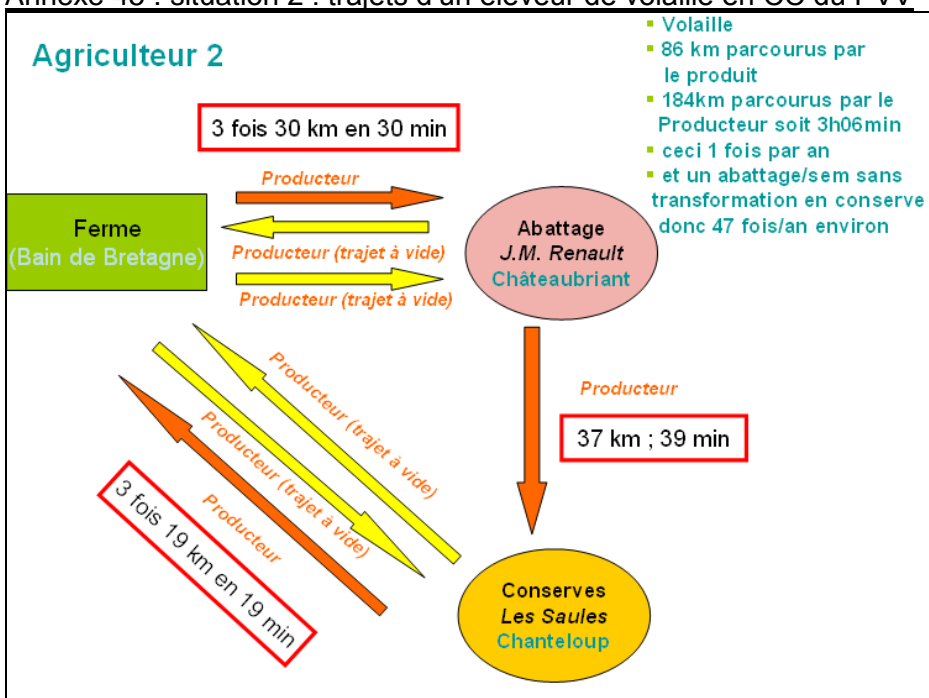
Distance atelier de mise en conserve - ferme, toutes espèces confondues	jusu'à 25km	de 26 à 35km	de 36 à 45km	plus de 45km	total
nombre de cas	2	4	1	1	8

*un cas représente un trajet atelier de mise en conserve-ferme pour un producteur pour une espèce donnée*

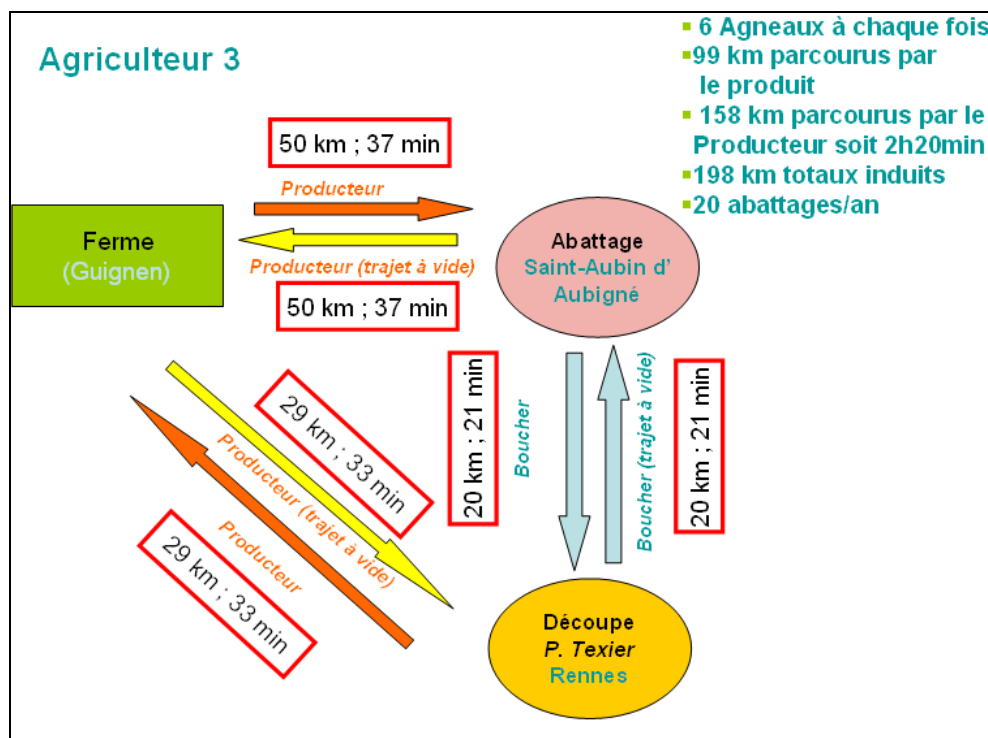
Annexe 44 : situation 1 : trajets effectués par un éleveur de bovins en CC du PVV



Annexe 45 : situation 2 : trajets d'un éleveur de volaille en CC du PVV



Annexe 46 : situation 3 : trajets effectués par un éleveur d'ovins en CC du PVV



Annexe 47 : Les coûts d'abattage/découpe/transformation/conditionnement lorsque ces opérations sont effectuées par un prestataire : viande bovine, volaille PAC, jus de pomme et rillettes.

Bœuf :

Bœuf	établissement	Prestataire A	Prestataire B	Prestataire C	Prestataire D
	tarifs HT/kg carcasse pour un bovin de 400kg carcasse	2,24 €/kg de carcasse	2,32 €/kg de carcasse	2,63€/kg de carcasse	1,4€/kg de carcasse
prestation pour la vente de viande de bœuf en colis : transport vivant/abattage/découpe/mise sous vide/mise en colis. vente en colis : 11,50€/kg TTC sous vide, 10,50€/kg TTC non sous vide vache de 400kg carcasse, soit 250kg de viande	détail	Transport vivant (0,14€ HT/kg carcasse avec un plafond de 50€) - Abattage (0,54€ HT/kg carcasse) - Découpe, mise sous vide et en colis (1,39€/kg carcasse) - Livraison en froid carcasse et retour ferme (0,18€/kg carcasse)	Abattage, découpe, transport carcasse, conditionnement (sans le transport vivant et sans le transport retour ferme) : 2,19€/kg carcasse. Je n'ai pas les tarifs du transport vivant, je l'intègre en l'estimant à un forfait de 50€ donc 0,125€/kg carcasse.	Transport vivant : 50€ l'unité - Abattage et taxes : 0,750€/kg carcasse - Découpe, mise sous vide et répartition équitable/colis : 1,33€/kg carcasse - Participation charges CUMA : 0,42€/kg carcasse	Transport vivant, abattage, transport carcasse, découpe, conditionnement non sous vide
	différences	tout compris	Pas de retour ferme	Pas de retour ferme dans ce calcul (mais il est possible, facturé 0,17€/kg carc)	Pas de mise sous vide ni de retour ferme
	coût (€)/kg de viande	3,58€/kg de viande	3,70€/kg de viande	4,21€/kg de viande	2,24€/kg de viande
	part dans le prix de vente de la viande en colis (%)	31%	32%	37%	21%
	prestation pour la vente de viande de bœuf en colis en partie transformée en saucisses et viande hachée (transport vivant/abattage/découpe/transformation de 20% en viande hachée et 20% en saucisse/mise sous vide/mise en colis)	tarifs HT de la transformation froide saucisses et merguez : 2,65€ HT/kg carcasse - steak haché : 2,78 HT/kg carcasse	inconnu	Saucisse : 3,45€/kg net fabriqué (3,52/kg en bio) - Merguez : 3,45€/kg net fabriqué (3,94€/kg en bio) - Steaks hachés : 2,65€/kg net fabriqué - Intégration des produits transformés aux colis : 0,15€/kg carc	moyenne de 1,90€/kg carcasse s'il y a beaucoup de transformation fabriqué
coût (€)/kg de viande	5,32€/kg de viande	inconnu	5,67€/kg de viande	3,04€/kg de viande	
part dans le chiffre d'affaires (%)	46%	inconnu	49%	29%	



établissement d'abattage de poulet	Prestataire E	Prestataire F
tarif de la prestation d'abattage	<b>2,30€ HT/poulet</b>	<b>1,84€ HT/poulet</b>
coût (€)/kg de poulet	<b>1,02</b>	<b>0,82</b>
détail	Le transport n'est pas inclus	La prestation coûte 1,70€/poulet et il faut ajouter des parts sociales. soit 0,14€/volaille sur 9 ans de parts sociales, qui seront récupérées à la sortie du producteur de la CUMA; Le producteur participe à l'abattage. Ex : 6h tous les 15 jours pour 800 volailles/an, soit 138h/an. le transport n'est pas inclus
prix de vente moyen/Poulet (poids moyen de 2,25kg et prix moyen 7,7€/kg TTC)	17,33 €	17,33 €
part des coûts d'abattage dans le prix de vente (%)	<b>13%</b>	<b>11%</b>
argent restant après paiement de la transformation pour un poulet PAC (€)	15,08	15,42
argent restant après paiement de la transformation pour un kg de poulet PAC (€)	6,70	6,85

#### Jus de pomme :

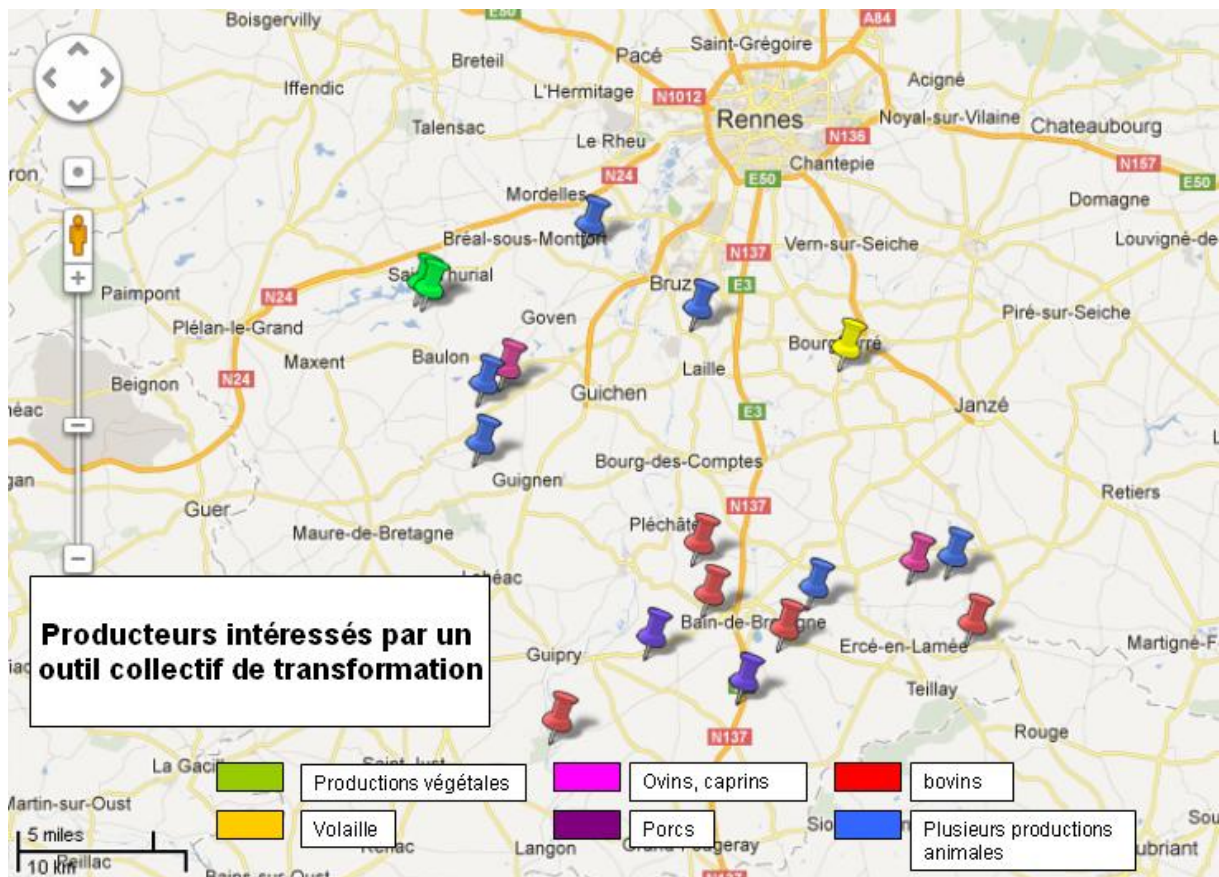
établissement de prestation de fabrication de jus de pomme	Prestataire G	Prestataire H
tarif de la prestation (€ HT/L)	0,85€ HT/L	0,75€ HT/L
détail	prestation, bouteille, le producteur participe à la transformation	prestation, bouteille, le producteur participe à la transformation
part des coûts de transformation dans le prix de vente moyen (2,2€/L)	<b>39%</b>	<b>34%</b>
argent restant après paiement de la transformation pour 1L de jus de pomme (€)	<b>1,34</b>	<b>1,45</b>

Rillettes :

Etablissement	Prestataire I	Prestataire J
produit	rilette d'oie et de canard	rilette de porc
coût de la transformation	<b>2,15€/bocal de 180g</b>	<b>2,53€/bocal de 190g</b>
coût (€)/kg de produit	<b>11,94</b>	<b>13,32</b>
détail	abattage, découpe, bocal, prestation de transformation, ingrédients	abattage, découpe, bocal, prestation de transformation, ingrédients
prix de vente rillettes par le producteur	5€/bocal de 180g	5,10€/bocal de 190g
part de la transformation dans le prix de vente (%)	<b>43%</b>	<b>50%</b>
argent restant après paiement de la transformation par bocal (€)	2,85	2,57
argent restant après paiement de la transformation pour un kg de rilette en bocal (€)	15,83	13,53

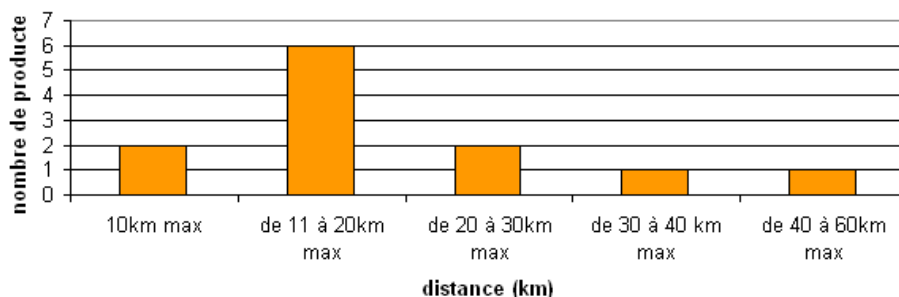
## Partie 5 : Les producteurs en CC du PVV ont –ils besoin d'un ATC ? Quel type d'atelier ?

Annexe 48 : localisation des exploitations des producteurs intéressés par un ATC

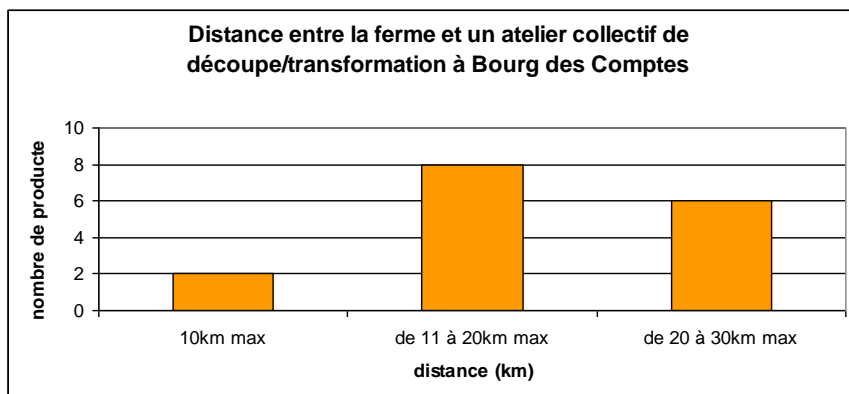


Annexe 49 : Distance maximale souhaitée par les producteurs en CC du PVV entre la ferme et l'outil de découpe/transformation

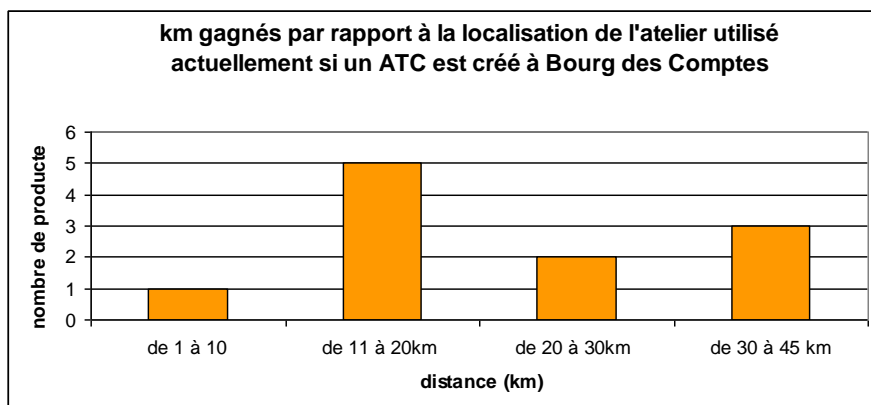
**Distance maximale souhaitée entre la ferme et l'outil collectif de découpe/transformation**



Annexe 50 : Distance moyenne entre un hypothétique ATC situé à Bourg des Comptes et les exploitations des 16 producteurs intéressés



Annexe 51 : distance économisée par rapport aux prestataires actuels si un outil est situé à Bourg des Comptes



**Annexe 52 : Volumes que les 16 producteurs potentiellement intéressés par un ATC de découpe/transformation seraient prêts à apporter**

*Données à titre d'ordre de grandeur du fait de variations inter annuelles*

	vaches par an	veaux par an	porcs par an	truis par an	agneaux par an	brebis réforme par an	chevres réforme par an	chevreaux par an	Lapins par an	volailles pour la découpe par an (hors autoclave)
nombre d'animaux/an	65	85	49	2	453	30	20	35	0	1425
nombre de producteurs par production	5	10	4	1	3	2	1	1	0	5
kg carcasse outil (hors lapins et volailles)	24800	10200	4802	196	7701	750	500	245	0	0
total kg carcasse toutes espèces (hors volaille et lapins)	49194	soit 49 t/an	volumes des 16 producteurs potentiellement intéressés par un outil collectif découpe/transformation							
autoclave : matière à stériliser (kg)	2281	2,2t/an								
nombre de bocaux	11535 bocaux									

remarque : sur les 11 producteurs intéressés par l'autoclave, seuls 5 ont pu estimer leurs volumes

**Annexe 53 : Volumes des 6 producteurs ayant une motivation forte pour un ATC**

	vaches par an	veaux par an	porcs par an	truis par an	agneaux par an	brebis réforme par an	chevres réforme par an	chevreaux par an	Lapins par an	volailles pour la découpe par an (hors autoclave)
nombre d'animaux/an	25	32	31	2	240	20	20	35	0	1050
nombre de producteurs par production	1	3	2	1	1	1	1	1	0	2
kg carcasse outil (hors lapins et volailles)	10000	3840	3038	196	4080	500	500	245		
total kg carcasse toutes espèces (hors volaille et lapins)	22389	soit 22t/an	volumes des producteurs ayant une motivation forte pour un outil collectif de découpe/transformation							
autoclave (matière à stériliser, kg)	1890	1,9t/an								
autoclave : nombre de bocaux/an	8775									

*Données à titre d'ordre de grandeur du fait de variations inter annuelles*

## Annexe 54 : Poids carcasses ayant servi aux calculs de tonnages de l'ATC

espèce	Poids de carcasse (kg)	Source
vache	400kg	plusieurs producteurs, bibliographie (1 à 3)
veau	120kg	boucher, bibliographie (4)
porc	98	producteur, bibliographie (5)
agneau	17	producteur, boucher
brebis de réforme	25	bibliographie (6)
chevreau	7	bibliographie (7)
chèvre de réforme	25	bibliographie (8)

(1) : <http://www.brg.prd.fr/brg/pages/rga/bovins/26>

(2) : <http://www.ede63.com/images/stories/2011%2003%2015%20stats%202010%20abatages%20prov%2063.pdf>

(3) : <http://www.bovillage.eu/fr/une-gamme-adaptee/classification-et-engraissement.html>

(4) : [http://books.google.fr/books?id=XPPIyveCQIYC&pg=PA301&lpg=PA301&dq=poids+carcasse+veau&source=bl&ots=emmU5K3enp&sig=kGvtyOwv9sUUe90p\\_StT7kwLDTQ&hl=fr&sa=X&ei=IIGDUcqoloGm0QX-ulDwCA&ved=0CF8Q6AEwCTgU#v=onepage&q=poids%20carcasse%20veau&f=false](http://books.google.fr/books?id=XPPIyveCQIYC&pg=PA301&lpg=PA301&dq=poids+carcasse+veau&source=bl&ots=emmU5K3enp&sig=kGvtyOwv9sUUe90p_StT7kwLDTQ&hl=fr&sa=X&ei=IIGDUcqoloGm0QX-ulDwCA&ved=0CF8Q6AEwCTgU#v=onepage&q=poids%20carcasse%20veau&f=false)

(5) : Uniporc Ouest 2006,

(6) : [http://www.agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf\\_synthese1421103.pdf](http://www.agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf_synthese1421103.pdf)

(7) : [http://www.agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf\\_synthese1421103.pdf](http://www.agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf_synthese1421103.pdf)

(8) : [http://www.crdc.fr/pdf/Rapport\\_filiere\\_v viande\\_caprine.pdf](http://www.crdc.fr/pdf/Rapport_filiere_v viande_caprine.pdf)



Diplôme : Diplôme d'ingénieur de l'institut supérieur des sciences agronomiques, agroalimentaires, horticoles et du paysage  
Spécialité : agroalimentaire  
Spécialisation / option : agricultures durables et développement territorial  
Enseignant référent : M. Guy Durand

Auteur(s) : Harmonie Lozé

Date de naissance\* : 06/05/1990

Nb pages : 68      Annexe(s) : 41

Année de soutenance : 2013

Organisme d'accueil : Pays des vallons de Vilaine

Adresse : ZA La Lande Rose

12 rue Blaise Pascal BP 88051

35580 Guichen

Maître de stage : Floriane Eliot

Titre français : Un atelier de transformation collectif sur le Pays des vallons de Vilaine ?

Titre anglais : A common food processing plant in south Rennes (Pays des vallons de Vilaine) ?

Résumé (1600 caractères maximum) :

Ce mémoire est consacré à une étude auprès des producteurs en circuits courts du Pays des vallons de Vilaine visant à déterminer la possibilité de création d'un atelier de transformation collectif de transformation sur ce territoire. Ce type d'outil collectif de transformation alimentaire est en effet perçu comme un levier de développement des circuits courts par le Pays. 16 producteurs ont montré un intérêt pour un atelier de découpe/transformation de viande (toutes espèces), avec un potentiel de 50t de carcasse/an. Cependant, lors d'une réunion, ces producteurs ont choisi de ne pas se lancer dans la création d'un tel atelier collectif. Ce mémoire s'interroge sur les raisons de ce choix, et met en avant le nombre important de prestataires de transformation à proximité, une émergence de projets de transformation à proximité nécessitant peu d'investissement de la part des producteurs et une faible proximité géographique et organisée entre les producteurs du territoire.

Abstract (1600 caractères maximum) :

This master thesis is about a study towards farmers from the south of Rennes (Pays des vallons de Vilaine) who sell their products directly to the consumer or with one intermediary. It aims at determining if they are interested in creating a common food processing plant, which is considered as a way to develop alternative food networks. 16 farmers declared they were interested in a plant where they could carve and process meat, with a total of 50t of carcass per year. However, at a meeting, they have decided not to create such a plant. This master thesis is dedicated to understand why they have taken such a decision, and suggests it is because numerous service providers already exist not very far from their farms, because other producers have similar projects which does not necessitate a strong involvement from the producers, and also because of a little geographical and organized (similarity and membership) proximity between them.

Mots-clés : atelier de transformation collectif – circuits courts – découpe/transformation de produits carnés – transformation à la ferme  
common food processing plant – alternative food network – short food supply chains – meat carving/processing – on farm processing

\* Élément qui permet d'enregistrer les notices auteurs dans le catalogue des bibliothèques universitaires

Document à déposer sur moodle en format txt