



Licence professionnelle « Valorisation des Produits et Espaces Montagnards »

Comment aider les éleveurs du canton de Comps-sur-Artuby à mener à bien un projet de valorisation de leurs animaux d'élevage ?



Auteur : ISOARD Stéphanie

Nom du tuteur professionnel : Mr Rey Jean-Baptiste, chargé de mission agriculture au Parc Naturel Régional du Verdon

Nom de l'enseignant –réfèrent : Mr Jacquier Jean-Yves

Année : 2007-2008



Remerciements

Je remercie tout d'abord les professeurs de la licence professionnelle « Valorisation des Produits et Espaces Montagnards » de nous permettre, grâce à des études concrètes sur le terrain, d'appliquer nos connaissances théoriques en autonomie ainsi que d'avoir une vision des métiers dans le développement local.

Je tiens tout particulièrement à remercier le Parc Naturel Régional du Verdon et plus particulièrement le remplaçant de mon tuteur, Monsieur Rey Jean-Baptiste, pour m'avoir fait confiance en me proposant cette mission et d'avoir consacré du temps, d'une part en répondant à mes questions et d'autre part en nous fournissant tous les documents nécessaires à la réalisation de ce dossier.

Je tiens également à remercier Mr Carlavan Patrick, éleveur en ovin viande sur le canton de Comps-sur-Artuby, ainsi qu'Andréa Marin, future installée, pour m'avoir donné tout les éléments méthodologiques ainsi que les clés pour comprendre le territoire, pour m'avoir suivi tout au long de mon stage alors que le remplaçant de mon tuteur n'était pas encore arrivé.

Enfin, je remercie toutes les personnes qui ont eu la gentillesse de me faire partager leur connaissances afin de m'aider à travailler sur ce projet et à répondre aux attentes: la chambre d'Agriculture du Var, notamment Mr Franck Tilotta, technicien élevage; Mr Quiniou Philippe, professeur au CFPPA de Digne les Bains ; les éleveurs concernés par le projet ainsi que d'autres acteurs du territoire, la DDSV de Savoie ainsi que toutes les autres personnes contactées par téléphone et qui ont répondu à mes questions.

Résumé

Le cheptel ovin total français n'a pas cessé de diminuer depuis plus de 25 ans avec une réduction de près d'un tiers depuis 1979. La région PACA est la troisième région de France où il y a le plus d'exploitations ovines (soit 10% du cheptel hexagonal) et un peu plus de 4% des éleveurs. Elle a la particularité d'être la région qui a le mieux résisté à la baisse du cheptel sur les dix dernières années, cependant, la production ne peut répondre qu'à 15 % de la consommation régionale.

Les exploitations ovines sont soumises à de nombreuses difficultés et notamment la baisse des prix de vente des agneaux. Les exploitations de montagne survivent tant bien que mal grâce aux aides de l'Etat qui leur permet de couvrir en partie les coûts de production, très élevés.

Le département du Var est une région agricole, avec pour production principale la viticulture.

Le canton de Comps-sur-Artuby, zone de montagne situé dans le Haut-Var, est quand à elle une région où prédomine l'élevage ovin, avec des systèmes herbassiers très extensifs. Les éleveurs possèdent des cheptels de grandes tailles pour rendre viable leurs exploitations, mais sont également en proie à de nombreuses difficultés. Pour valoriser un minimum leurs animaux, et pour pallier au manque d'abattoir dans le département, la plupart des éleveurs vendent illégalement leurs tardons aux maghrébins pour la fête d'Aïd El-Kébir. Cependant, ce marché ne permet pas de pérenniser les exploitations car elle est pratiquée dans le non respect des lois et des règles d'hygiène et de sécurité des aliments et il faut s'attendre, dans les années à venir, à une intensification des contrôles sur les exploitations. Les accidents climatiques tels que les sécheresses ou les gelées fragilisent d'autant plus l'activité. La SAU (Surface Agricole Utile) moyenne par exploitation est d'environ 400ha dont la majorité sont des parcours. Le besoin en foncier est donc important c'est un facteur limitant sur le territoire.

Cela induit une difficulté d'installation dans cette activité pour les jeunes qui ont un projet.

Maintenir l'activité agricole et pastorale sur le territoire est un enjeu important. C'est la principale économie du territoire mais elle joue également un rôle sur l'entretien des paysages en les maintenant ouverts, les rendant attractif pour la population locale mais également pour les touristes.

La création d'un atelier de transformation serait un moyen de conforter l'activité en permettant aux exploitations de se diversifier avec de la vente directe. Il favoriserait également l'installation de jeunes sur le territoire avec la possibilité de diversifier la production de l'élevage ovin. C'est pourquoi 7 éleveurs en activité ainsi que 7 jeunes ayant un projet d'installation se sont réunis en association afin de travailler sur le projet, avec l'aide du Parc Naturel Régional du Verdon, dans lequel le canton se trouve ainsi que d'autres acteurs du territoire. Ils ont alors eu la volonté de prendre un stagiaire afin d'aider les éleveurs dans leurs réflexions.

Ma mission était de leur apporter des éléments d'aide à la décision afin qu'ils puissent se positionner sur divers points. Lors de la réunion finale du 12 juin 2008, ils ont alors fait le choix d'un certain tonnage en vue de dimensionner l'atelier ainsi que le choix du type d'agrément, à savoir l'agrément européen pour éviter les contraintes de commercialisation, mais également les différents types de produits à réaliser.

La méthodologie adoptée pour faire évoluer le projet est de travailler sur l'investissement et le calcul des charges, sur le fonctionnement et l'organisation au sein de l'atelier, sur la commercialisation.

Sommaire

Introduction

PARTIE 1 : De l'élevage ovin français aux pastres du toit du Var

I.	Contexte actuel de l'élevage ovin français.....	9
1)	<i>La production française d'agneaux, une activité en baisse.....</i>	9
2)	<i>L'élevage ovin en PACA, une troisième place au rang national.....</i>	9
3)	<i>L'agneau, une viande peu consommée en France mais importante en PACA</i>	10
4)	<i>L'agriculture de montagne, une agriculture peu rémunératrice</i>	10
5)	<i>Le pastoralisme en milieu méditerranéen, une forte identité</i>	10
II.	Le département du Var, une activité agricole contrastée entre Nord et Sud	11
1)	<i>Localisation et caractéristiques du département du Var</i>	11
2)	<i>L'activité agricole du Var, de la viticulture à l'élevage... ..</i>	12
III.	Le canton de Comps sur Artuby (Haut Var), un territoire particulier.....	13
1)	<i>Localisation du canton.....</i>	13
2)	<i>Environnement naturel.....</i>	14
3)	<i>Environnement économique et social.....</i>	15
4)	<i>L'agriculture du territoire, une dominance de l'élevage ovin.....</i>	16
5)	<i>Les acteurs intervenant dans le domaine de l'élevage.....</i>	17
IV.	Les Pastres du toit du Var : radiographie de l'élevage sur le canton de Comps sur Artuby.....	19
1)	<i>Des troupeaux de races locales et rustiques</i>	20
2)	<i>Le système herbager - transhumant: l'élevage par le pastoralisme</i>	20
3)	<i>Les particularités de l'élevage du territoire.....</i>	21

PARTIE 2 : Le maintien de l'activité agricole et pastorale, un enjeu fort pour le territoire

I.	Les difficultés de la filière ovine	26
1)	<i>Les contraintes climatiques.....</i>	26
2)	<i>La pression foncière</i>	26
3)	<i>L'évolution incertaine de la PAC</i>	27
4)	<i>Un revenu inférieur aux autres exploitations</i>	27
II.	Intérêts de maintenir une activité pastorale	27
1)	<i>Economique</i>	28
2)	<i>Social.....</i>	28
3)	<i>Environnemental.....</i>	28
III.	Clés de la réussite en vue de maintenir l'activité pastorale sur le territoire	28
1)	<i>Limiter la pression foncière</i>	28

- 2) *Préserver durablement les terres agricoles*..... 29
- 3) *Favoriser la reprise des exploitations et l'installation*..... 29
- 4) *Aider à la création de projets innovants (diversification)*..... 29

PARTIE 3 : Quelle alternative pour une meilleure valorisation des animaux d'élevage

I. Valoriser la viande ovine, un besoin exprimé, un moyen de conforter l'activité. 32

- 1) *Le contexte*..... 32
- 2) *La naissance d'une volonté de création d'un outil de valorisation de la viande*..... 33
- 3) *En quoi un outil de valorisation de la viande permettrait de répondre à l'enjeu du territoire* 35
- 4) *L'association de Gil's : des éleveurs motivés* 36
- 5) *Le stage, une demande exprimée par les acteurs* 36

II. Méthodologie de travail : apporter des éléments de réflexion et d'aide à la décision 37

- 1) *Réalisation d'enquête auprès des éleveurs, synthèse et résultat*..... 37
- 2) *Comparaison économique entre une activité de découpe réalisée en prestation de services ou par la création d'un atelier sur place* 38
- 3) *Recueil d'informations sur la création d'ateliers collectif de valorisation de la viande déjà existants, synthèse et résultat* 39
- 4) *Réalisation d'une fiche synthèse d'éleveurs ayant une activité de vente directe*..... 40
- 5) *Réalisation d'une synthèse sur la réglementation en vue d'obtenir un agrément CEE (agrément européen)* 40
- 6) *Réalisation d'une fiche détaillant les grandes familles de produits à réaliser avec les équipements correspondants*..... 42
- 7) *Temps de travail dans l'atelier*..... 42
- 8) *Quelques données économiques sur la transformation*..... 43
- 9) *Quelques données sur les possibilités de commercialisation (avantages et inconvénients)*..... 43

III. La faisabilité d'un projet d'atelier de transformation collectif : des éléments essentiels à sa réussite 45

- 1) *Intérêt d'une telle structure* 45
- 2) *Conditions nécessaires à sa réalisation* 46
- 3) *Limites de ce projet*..... 46
- 4) *La démarche de projet*..... 47
- 5) *Stratégies commerciales* 47
- 6) *Les investissements et leurs financements* 48
- 7) *L'avancement du projet : compte rendu de la réunion du 12 juin 2008*..... 48
- 8) *La suite du travail : quelles sont les données manquantes pour faire évoluer le projet* 49
- Scénario n° 1 : Abattage et découpe effectués à Digne les Bains* 55
- Scénario n° 2 : Abattage à Digne + création d'un atelier de découpe sur place* 59

Conclusion

Introduction

Les élevages ovins de montagne sont soumis à des difficultés telles qu'actuellement, on assiste au déclin de cette activité, et notamment dans les zones de montagne, où les coûts de productions sont plus importants et les revenus plus faibles.

La fluctuation des cours du marché, l'évolution incertaine de la PAC avec une éventuelle suppression des aides sont également des facteurs qui rendent cette filière fragile.

Le canton de Comps-sur-Artuby, dans le Haut-Var, territoire où l'élevage ovin est dominant doit faire face aux mêmes contraintes. Les éleveurs, tous en système très extensif, doivent posséder un troupeau de taille conséquent afin d'être en mesure de dégager un revenu. Cependant, le facteur limitant est le foncier et les éleveurs actuellement présents utilisent, en complément de leurs pâturages, les sous-bois ainsi que les friches pour alimenter leur troupeau. Certains sont même contraints de garder dans les villes, comme Grasses, où les animaux pâturent dans de grandes propriétés.

Dans ce contexte, l'installation des jeunes est difficile voir impossible.

Une question se pose alors : **quelle alternative existe-t-il pour valoriser les animaux d'élevage ?** C'est un projet de création d'un outil de valorisation des animaux, permettant d'une part de valoriser les productions existantes mais d'autre part de favoriser la diversification sur les exploitations et ainsi permettre à des jeunes de s'installer avec un faible besoin en foncier vers lequel les éleveurs se sont tournés.

Une association a alors été créée, avec les éleveurs ainsi que les jeunes en projet d'installation et c'est avec l'aide du Parc Naturel Régional du Verdon, dans lequel le canton est inclus (hormis une commune), ainsi que d'autres acteurs que le projet se construit. C'est dans ce cadre que mon stage a vu le jour, l'objectif étant de répondre aux premières attentes de chacun, en leur apportant des éléments d'aide à la décision.

Je présenterais dans une première partie le contexte actuel dans lequel les exploitations en ovins viandes se trouvent, en France et en Région PACA (Provence Alpes Côte d'Azur) puis je présenterais le département du Var ainsi que le canton de Comps sur Artuby, situé dans le Haut-Var, où se situe le projet.

Dans une seconde partie je décrirais l'enjeu majeur du territoire, à savoir, le maintien de l'activité agricole et pastorale sur le canton, les intérêts et les objectifs à atteindre pour y parvenir.

Enfin, dans une dernière partie, je développerais les motivations qui ont conduit vers un projet de valorisation des animaux, puis le travail effectué durant mon stage et les résultats. Je décrirais également la faisabilité du projet ainsi que ses limites.

PARTIE 1

De l'élevage ovin français aux pastres du toit du Var

I. Contexte actuel de l'élevage ovin français

1) *La production française d'agneaux, une activité en baisse*

Le cheptel ovin total français, évalué à 8 760 milliers de têtes en 2005, **n'a pas cessé de diminuer depuis plus de 25 ans** avec une réduction de près d'un tiers depuis 1979. Cette décroissance n'a toutefois pas affecté de la même manière le cheptel allaitant et le cheptel laitier plus stable en effectif.

Le nombre de femelles reproductrices (brebis + agnelles saillies) décroît également et n'atteint pas 6750 milliers de têtes en 2005.

Cependant, en se basant sur le nombre d'éleveurs ayant demandé la PBC (Prime à la brebis et à la chèvre), nombre rapporté aux déclarations d'animaux, tout laisse à penser à une augmentation de la taille des cheptels des troupes ovines.

Entre 1998 et 2003, la troupe moyenne française est passée de 120 à 124 brebis allaitantes (+3%) alors que la troupe moyenne des adhérents d'organisations de producteurs commerciales (OPC) est passée de 220 à 238 brebis allaitantes (+8%).

(Source OFIVAL - 2005)

2) *L'élevage ovin en PACA, une troisième place au rang national*

La région PACA tient la **troisième place des régions ovines françaises** avec 623 000 brebis (soit 10% du cheptel hexagonal) et un peu plus de 4% des éleveurs (1 872 éleveurs ovins). Elle a la particularité d'être la région qui a le mieux résisté à la baisse du cheptel sur les dix dernières années. Elle dispose d'un potentiel de mise sur le marché de 400 à 450 000 agneaux par an.

Voici le devenir des 400 à 500 000 agneaux produits et vendus par an :

- 280 à 320 000 partent sur le marché régional par les circuits traditionnels (abatteurs, sociétés commerciales de viande) soit environ 400 à 500 T de viande,
- 100 à 150 000 agneaux trouvent un débouché local sur les circuits courts et pour l'autoconsommation (28% de la production),
- 30 à 40 000 agneaux sont exportés.

Exprimés en tonnage, les 7 000 tonnes produites sur la région sont à des destinations :

- des abattoirs pour 5 000 t
- de l'export pour 500 t
- d'autres circuits pour 1 500 t (21%)

La région PACA, malgré sa troisième position en matière de production ovine au niveau national, **ne peut répondre qu'à 15 % de la consommation régionale** (contre 45% au niveau national). Premier bassin de consommation français après l'Ile de France, elle fait l'objet d'une forte concurrence.

(source : Institut de l'élevage)

C'est un atout incontestable pour démarquer et valoriser les agneaux produits régionalement sous signe de qualité, surtout dans un marché national largement dominé par les importations notamment en viande réfrigérée arrivant de Nouvelle Zélande et vendue en frais.

3) *L'agneau, une viande peu consommée en France mais importante en PACA*

Compte tenu de l'auto consommation et des ventes directes, la consommation totale de viande ovine en 2005 est estimée à 255 300 tec (tonnes équivalent carcasse).

La consommation qui a augmenté jusqu'au début des années 90, notamment en réponse à la diversité des habitudes alimentaires de la population, a ensuite **diminué**.

La consommation individuelle s'établit aujourd'hui à 4,1 kg par habitant et par an. Ce chiffre est à placer en perspective dans la fourchette des 13 kg par australien, 7,7 kg par néo-zélandais, 2,9 kg par européen.

Il est à noter qu'en France, la viande ovine fraîche ne représente en volume qu'un peu plus de 5 % des achats des ménages en viandes rouges (bœuf...) et blanches (porc, volailles ...) en 2005. Si cette diminution touche toutes les viandes (bœuf, porc frais, volailles, à l'exception du veau), la viande ovine est la plus affectée par cette réduction d'achats.

La consommation régionale en PACA est très supérieure (9 kg/habitant/an) à la moyenne française (4,1kg).

4) *L'agriculture de montagne, une agriculture peu rémunératrice*

L'agriculture en montagne constitue un enjeu tout à fait central à la fois pour le développement et pour la protection. S'agissant de l'économie montagnarde, **le secteur agricole est en effet vital** dans la mesure où dans les plus petites communes de montagne les agriculteurs sont pratiquement les seuls agents économiques locaux.

D'un point de vue environnemental, l'activité agricole est également essentielle à la montagne dans la mesure où c'est par sa pratique que s'entretiennent l'actuelle biodiversité montagnarde et le maintien de paysages ouverts et sécurisés.

En France, **40 % des exploitations sont situées sur des communes en zone défavorisée** (montagne). Le revenu y reste en moyenne plus faible, 21 500 euros contre 32 000 euros hors zone défavorisée, en partie parce que les spécialisations les plus répandues sont parmi les moins rémunératrices : élevage de bovins ou ovins. Sans les mesures visant à soutenir le revenu de ces exploitations, comme l'indemnité compensatoire de handicaps naturels (ICHN), l'écart serait plus important. Cette aide directe au revenu des agriculteurs de montagne, visant à les indemniser des surcoûts de production qu'ils rencontrent dans leur acte de production par rapport aux autres territoires, leur est actuellement indispensable.

De même, la fonction de l'agriculteur de montagne en tant que gestionnaire de l'espace devrait être prise en compte dans les politiques publiques (outils de gestion de l'espace).

5) *Le pastoralisme en milieu méditerranéen, une forte identité*

D'après les données du RGA (Recensement Général Agricole) 2000, la région PACA est celle du Sud de la France, après la Corse et devant le Languedoc-Roussillon, où il existe le plus de surfaces fourragères déclarées dans la catégorie « surfaces toujours en herbe peu productives » (71% contre 11% en moyenne sur l'ensemble de la France). Ceci montre bien l'importance de la place des parcours dans les exploitations d'élevage des régions méditerranéennes.

En PACA, le pastoralisme concerne deux communes sur trois et près d'un quart du territoire (Agreste 1997).

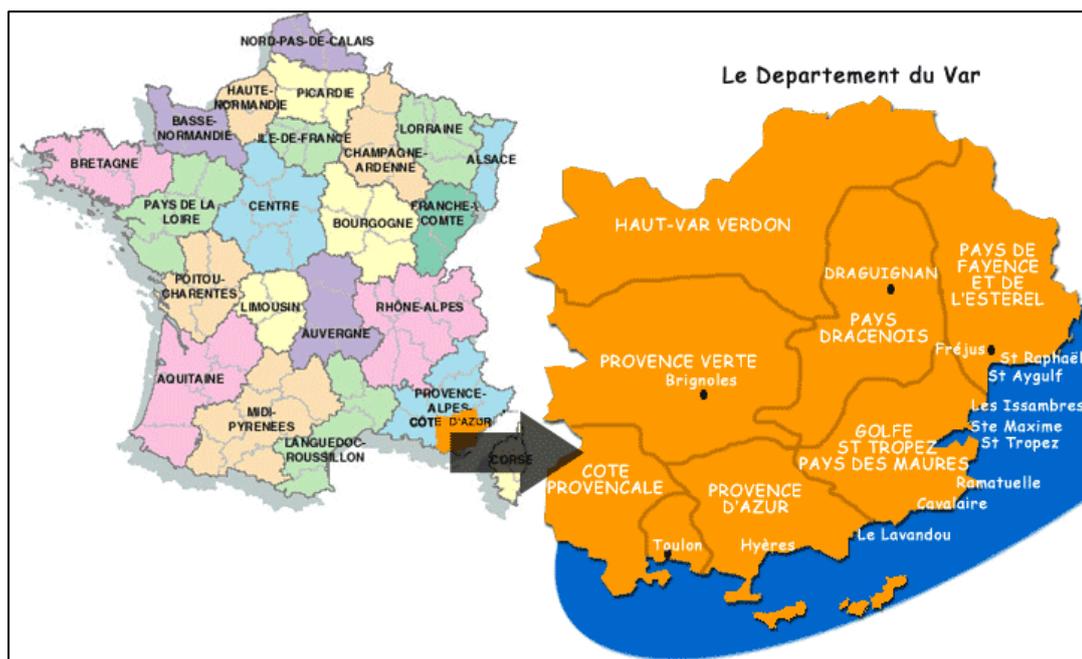
Le pâturage des surfaces pastorales est présent dans les six départements au travers de l'utilisation des coussouls dans la Crau, les parcours boisés des Préalpes, les estives dans les Alpes du Sud ou encore dans les zones sylvopastorales du Var.

30% du territoire, hors zones urbaines, soit près de 900 000ha sont pâturés, essentiellement par les ovins et les bovins. Plus de la moitié de ce territoire sont des alpages, le reste étant principalement des territoires pastoraux situés dans les zones de plaine ou de colline, le plus souvent sous couvert boisé.

II. Le département du Var, une activité agricole contrastée entre Nord et Sud

1) Localisation et caractéristiques du département du Var

Le Var est un des 6 départements de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur. Il est limitrophe des départements des Bouches-du-Rhône à l'ouest, du Vaucluse (sur quelques centaines de mètres à peine), des Alpes-de-Haute-Provence au nord, des Alpes-Maritimes à l'est, et est baigné par la mer Méditerranée au sud (voir carte ci-dessous).



Carte 1 : localisation du département du Var en France

Il est l'un des **départements les plus touristiques de France** (2ème après Paris) et **l'un des plus boisés** (2ème département le plus boisé de France).

Le département du Var s'étend sur une superficie de 5973 km² et compte 432 km de côtes littorales. Son relief est très varié : il révèle tantôt ses plages de sable, tantôt ses rivières (l'Argens, l'Issole et le Gapeau), tantôt ses massifs (la Sainte-Baume, les Maures et l'Estérel) qui offrent plus de 340 000 hectares de forêts (soit environ 56%).

Les principaux massifs côtiers sont:

- les Maures (point culminant à 771 m) et l'Estérel (point culminant 618 m) qui sont de sol cristallin.
- A l'ouest du département se trouve le massif de la Sainte-Baume (point culminant 1 147 m).
- Au nord-est du département, la montagne de Lachens (1 715 m) est le point culminant du département.
- Les plans au nord du département dont le Plan de Canjuers s'élèvent graduellement de 500 à 1000 m. Au sud et à l'ouest d'autres plateaux comme celui du Siou Blanc au nord de Toulon, sont à une moyenne de 400 à 700 m d'altitude.

Le département du Var protège et valorise son patrimoine à travers ses monuments historiques. Il en va de même pour le développement de ses ressources locales : ses huiles d'olives, ses truffes, ses figues, ses châtaignes. Premier producteur national de vin rosé, le Var signe trois appellations contrôlées : Bandol, Côtes de Provence et Coteaux varois.

La qualité de vie associée au département attire de nombreux touristes. Le tourisme représente 72 millions de nuitées et assure 30 000 emplois directs.

2) L'activité agricole du Var, de la viticulture à l'élevage...

Le département du Var, après l'activité touristique reste un département où l'agriculture représente une forte économie.

Cependant un contraste s'opère entre le Sud du département, avec des exploitations en production viticole et le Nord en élevage ovin.

Ce dernier, ne représentant que 1% de l'économie agricole, reste parfois délaissé au détriment du reste.

La viticulture

Premier producteur mondial de vin rosé, le Var se caractérise par la qualité de ses trois A.O.C (Appellation d'Origine Contrôlée): Bandol, Coteaux varois et Côtes de Provence qui représentent 4% de la production française.

Ses trois appellations principales et ses vins du Pays occupent 33 000 hectares. 61 caves coopératives et environ 450 caves particulières vinifient 1,5 millions d'hectolitres, dont 58 % d'A.O.C et 29 % de vin de pays.

L'oléiculture

La région Provence-Alpes-Côte d'Azur assure 50% de la production nationale d'huile d'olive dont **20% environ sont couverts par le Var**. Le département du Var est d'ailleurs le premier département oléicole français (par rapport au nombre d'oliviers) avec près de 22% de la plantation nationale.

L'olive et l'huile d'olive représentent 5 200 hectares, 340 tonnes par an pour 8 800 propriétaires et 38 moulins coopératifs ou privés. Le Var compte environ 800 000 oliviers.

Les produits du terroir

L'agriculture varoise se caractérise par des cultures de qualité. Le Var se positionne à la **première place au niveau national en ce qui concerne la production de fleurs coupées, de miel, de figues et de truffes.**

La figue

Le Var est le premier département français producteur de figues, avec 90% de la production nationale. Chaque année, environ 1000 tonnes de figues sont distribuées. La spécialité varoise est la "violette de Solliès", ou bourjassote noire, cueillie entre la mi-août et les premiers froids. Il existe aussi la "boule d'or", réputée pour ses confitures.

La châtaigne du Var

Le massif des Maures en compte près de 2500 hectares répartis sur les communes de La Garde-Freinet, Les Mayons, Pignans, Gonfaron, dont 950 hectares sont exploités. La production varoise est de 300 à 400 tonnes (pour 10 000 tonnes en France). Elle est reconnue d'excellente qualité gustative et vendue presque en totalité en fruits de bouche (châtaignes fraîches ou grillées).

L'horticulture florale

Le Var produit 40% de la production nationale de fleurs coupées, avec une dominante des roses sous serres. Localisée essentiellement dans la zone littorale (Ollioules, Hyères, Carqueiranne), ce secteur est le fait d'exploitations familiales de petite surface (environ un demi hectare en moyenne) avec un fort taux d'emploi (3,2 Unités Travailleurs Utiles par exploitation). Une deuxième caractéristique est le réseau de commercialisation et distribution constitué par la SICA du Marché aux Fleurs d'Hyères. La troisième caractéristique est celle de l'accompagnement de la filière en recherche appliquée, formation et conseil.

La truffe

Les marchés du sud-est produisent 86% des volumes de truffes commercialisés. Le Var se place en troisième position pour les quantités de truffes commercialisées sur le marché d'Aups.

L'élevage et le pastoralisme

Le Var compte environ 150 éleveurs professionnels d'ovins viande et une soixantaine de producteurs fromagers fermiers, représentant environ 56 000 brebis, 4000 chèvres et 500 bovins. Tous valorisent et entretiennent l'espace naturel grâce au pâturage.

De nombreux amateurs pratiquent aussi l'élevage, mais souvent dans un cadre familial. Si l'on exclut les équins, les autres productions restent marginales, même si on compte de nombreux détenteurs de volailles, lapins, porcs...

III. Le canton de Comps sur Artuby (Haut Var), un territoire particulier

1) Localisation du canton

Le canton se situe à l'extrême Nord-Est du département du Var. Il est composé de neuf communes : Bargème, la Bastide, le Bourguet, Brenon, Châteauvieux, Comps-sur-Artuby, La Martre, Trigance et la Roque Esclapon.

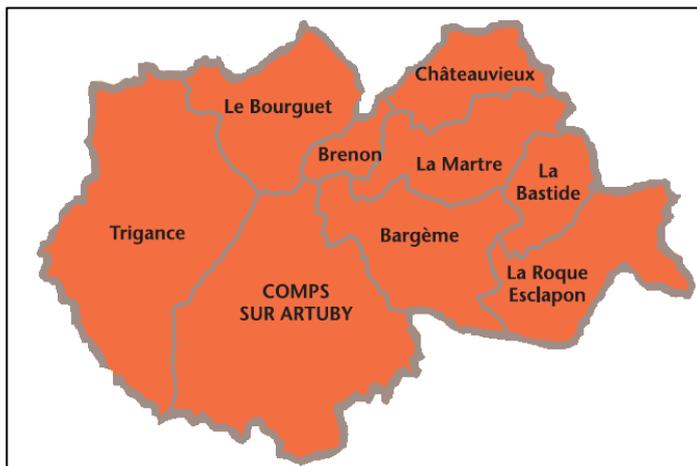
A l'exception de cette dernière, ses communes font parties du Parc Naturel Régional du Verdon.

Jusqu'à la création du camp militaire de Canjuers (1968-1973) le canton regroupait dix villages et s'étendait sur près de 30 000ha.

Le camp militaire a amputé le canton de ses parties méridionales, entraînant la disparition de villages entiers et l'expropriation d'une partie majeure des terres agricoles des communes de Trigance, de Comps, de la Roque-Esclapon ainsi que de la Bastide.

D'après le recensement effectué en 2007 par l'INSEE, la démographie du canton est évaluée à 1202 habitants. L'évolution générale démographique est nettement positive depuis 1975 (+ 14% de 1975 à 1999) même si elle connaît un ralentissement ces dernières années et (seulement +3% de 1999 à 2007).

Il constitue **la partie la plus élevée du département** avec le Mont Lachens qui culmine à 1715m. Ce territoire rural est coupé du reste du département par le camp militaire de Canjuers est il est éloigné des principaux bassins de vie de la Région que sont l'agglomération niçoise à l'Est (100km), l'agglomération marseillaise à l'Ouest (180km) et Toulon, le chef lieu du département à 110km.



Carte 2: Carte administrative canton de Comps sur Artuby

Il est entouré au Sud et à l'Ouest par les cantons de Fayence, de Callas et d'Aups, au Nord par le canton de Castellane (Alpes de Haute Provence) et à l'Est par le canton de Saint-Auban (Alpes Maritimes).

Atouts	Contraintes
Proximité des gorges du Verdon : positif pour le tourisme	Eloignement des villes, isolement
	Petites communes (services limités)
	Frontière marquée par le camp militaire de Canjuers

Tableau 1 : atouts et contraintes du canton de Comps sur Artuby liés à sa situation géographique et administrative.

2) Environnement naturel

Le relief

Son relief est très contrasté. Le canton est composé de deux plateaux fertiles et de vallées par endroits cultivées (Artuby, la Bruyère et Jabron affluents du Verdon) aux abords accidentés.

Les sommets environnants du Lachens et de Brouis dominent respectivement à 1715m et 1595m d'altitude.

✚ Le climat

Le climat du canton résulte de deux types d'influence : méditerranéenne, avec des sécheresses estivales, des précipitations de printemps et d'automne abondantes, et montagnarde avec de grandes variations de température et d'hygrométrie selon l'altitude et l'exposition des reliefs.

La saison hivernale est longue, de mi-octobre à mi-avril.

✚ La végétation

La forêt la plus représentée sur le canton est celle du chêne blanc des montagnes (*Quercus pubescens*). Elle est généralement jumelée à une hêtraie, et se présente sous la forme d'une futaie associée à des pins sylvestres.

Le versant Nord du canton est couvert de forêts de pins, l'élevage y subit la pression forestière contrairement au Sud, où la majorité des exploitations sont autonome en production fourragère.



Photo1 : vue de parcelles cultivées et de forêts sur la commune de la Martre

Atouts	Contraintes
Paysages préservés grâce à l'activité pastorale	Enfrichement par le pin sylvestre
Parcelles de grandes tailles	Climat rude l'hiver et sécheresse l'été

Tableau 2 : atouts et contraintes du canton de Comps sur Artuby liés à son environnement naturel

3) Environnement économique et social

L'économie de type montagnard est depuis ses origines agro-sylvo-pastorale, elle est fortement conditionnée par la géographie et le climat.

Après l'agriculture, l'artisanat et le commerce se sont naturellement développés sur cette base, pour prendre progressivement leur autonomie sectorielle. Depuis les années 60 une économie touristique s'est développée par la construction de nouvelles résidences secondaires (817 soit 56,7% du nombre total de résidences).

Malgré la faible démographie du canton on peut constater une vie associative importante pour les loisirs.

Atouts	Contraintes
Vie socioculturelle active malgré la faible	Augmentation du nombre de résidences

démographie du canton	secondaires : mitage et pression foncière élevée
Location à bas prix du camp militaire de Canjuers pour le pâturage	
Proximité des gorges du Verdon : retombée économique pour certaines communes du canton	

Tableau 3 : atouts et contraintes du canton de Comps sur Artuby liés à son environnement économique et social

4) *L'agriculture du territoire, une dominance de l'élevage ovin*



D'après le recensement agricole effectué en 2000 par AGRESTE, on dénombre sur le canton 56 exploitations dont 30 exploitations professionnelles.

La SAU (Surface Agricole Utilisée) totale est de 12 743ha soit en moyenne 397 ha par exploitation professionnelle et 32ha pour les autres, soit une moyenne totale de 228ha (pour les 56 exploitations).

Photo2 : Parcelles cultivées sur la commune de La Martre

D'après la comparaison des recensements effectués en 1979, 1988 et 2000, on peut noter, comme au niveau national, que la SAU moyenne est en constante augmentation (de 62% entre 1988 et 2000) alors que le nombre d'exploitations diminue (moins 20% pour la même période).

La SFP (Surface Fourragère Principale) s'élève à 12 519ha (49 exploitations) dont 12 184ha sont en STH (Surface Toujours en Herbe). On produit sur les prairies artificielles des céréales (blé, orge et triticale) dont la surface totale du canton est estimée en 2000 à 111ha (pour 37 exploitations qui en produisent). On produit également sur ces prairies du fourrage (sainfoin, trèfle et luzerne) afin d'alimenter le troupeau pendant l'hiver ou en période de sécheresse.

L'agriculture du canton est représentée par les productions animales et les exploitations sont principalement tournées vers **l'élevage ovin viande**. On dénombre en effet 23 exploitations ovines viandes soit **41% du nombre total** qui représentent un nombre total de 9804 animaux dont 8410 brebis mères. Le nombre moyen de brebis par troupeau est de 365 (exploitations professionnelles et non professionnelles confondues).

Le nombre d'exploitations reste stable depuis 1988 avec, à l'époque 22 exploitations. Cependant, nous pouvons constater une augmentation du cheptel ovin total de 85% par rapport à 1988.

10 exploitations sont quand à elle en élevage caprin, lait et viande confondues avec un cheptel de 234 animaux.

25 exploitations produisent des volailles mais qui restent majoritairement une activité secondaire (539 volailles soit une moyenne de 21 volailles par exploitations).

On dénombre également 5 exploitations possédant des bovins, 8 exploitations possédant des chevaux, 4 exploitations qui ont une activité porcine et 9 exploitations qui possèdent des ruches.

En ce qui concerne les cultures maraîchères, 20 exploitations produisent légumes frais et/ou pommes de terre (soit 36% des exploitations) ce qui représente une SAU totale de 70ha (activité en déclin depuis 1988 avec une diminution d'environ 43% des exploitations et de 29% de la SAU).

La structure juridique « exploitation individuelle » se retrouve pour 51 fermes soit 91%.

5) Les acteurs intervenant dans le domaine de l'élevage

Les collectivités territoriales

Communes

Au travers de leur document d'urbanisme elles ont une politique d'achat de foncier.

Conseil Général

Le département est une collectivité territoriale, administrée par une assemblée élue au suffrage universel direct.

Le Conseil général est l'organe de décision du département. Il intervient dans de nombreux secteurs en prise directe avec la vie quotidienne des citoyens.

Comme toute institution politique, le Conseil général dispose d'organes délibérants et d'organes exécutifs.

Les aides départementales en faveur de l'agriculture varoise sont destinées d'une part aux exploitations agricoles, qui sont soutenues pour leurs investissements ou lors de calamités agricoles, mais aussi aux associations, groupements et syndicats agricoles qui agissent pour le développement de ce secteur, plus particulièrement en matière de promotion et de commercialisation des produits agricoles.

Le Parc Naturel Régional du Verdon

A cheval sur le département des Alpes de Haute Provence et du Var, le territoire du Parc naturel régional du Verdon s'étend sur une surface de 180 000 hectares. Du village le plus septentrional, Saint-André-les-Alpes, au plus méridional, Aups ; 7 unités paysagères variées.

Le Parc naturel régional du Verdon dont l'épine dorsale est constituée par la rivière nommée Verdon est un territoire rural, agricole fort attractif en matière de tourisme de par sa richesse patrimoniale, ses paysages forts en caractère...Ces caractéristiques l'ont amené à travers sa politique à décrire ses 3 missions prioritaires...l'Eau, les activités agricoles et touristiques et le patrimoine naturel et les paysages...

Le canton de Comps-sur Artuby, à l'exception de la commune de La Roque Esclapon, s'intègre dans le territoire du Parc naturel régional du Verdon.

Les administrations

La DDAF (Direction Départementale de l'Agriculture et de la Forêt) :

A travers l'activité de différents services régionaux, leurs missions s'expriment par trois grandes fonctions :

- la connaissance sociale et économique des territoires ruraux, agricoles et forestiers et des hommes qui y vivent et y travaillent,
- la programmation et l'accompagnement de la politique régionale dans le cadre principalement du contrat de plan Etat-région,
- la formation et le développement agricole et rural.

Elles interviennent sous forme d'appuis technique, économique, de missions de contrôle dans des domaines très divers, correspondant au large champ de compétences du ministère de l'agriculture, de l'alimentation, de la pêche et des affaires rurales :

- filière de l'agriculture et de l'élevage (y compris équin),
- industries agricoles et alimentaires,
- filière forêt - industries du bois,
- conseil et contrôle en matière de protection phytosanitaire,
- inspection du travail en agriculture,
- statistiques agricoles régionales

Elles ont, de plus, en qualité d' "autorité académique", la responsabilité du contrôle et de l'animation de l'appareil de formation agricole.

La DDSV (Direction Départementale des Services Vétérinaires)

Les services de contrôle chargés de la sécurité des aliments et de la santé et de la protection animale sont les directions départementales des services vétérinaires (DDSV)

Leurs missions répondent à 3 objectifs :

- protéger la santé publique : les DDSV contrôlent l'application des réglementations permettant de lutter contre les maladies d'origine animale transmissibles à l'homme. Ils veillent à la salubrité et à la maîtrise de l'hygiène des denrées et mènent des actions de prévention des risques de contamination des aliments. Ils procèdent à des inspections et au suivi des autocontrôles des entreprises et réalisent chaque année les plans de surveillance et de contrôle de la contamination des denrées alimentaires.

- protéger la santé animale : Les DDSV exercent une surveillance constante des grandes maladies animales. Toute suspicion ou déclaration de ces maladies déclenche un dispositif opérationnel de lutte préétabli. Les services vétérinaires contrôlent l'état sanitaire des animaux et des produits alimentaires importés des pays tiers et ils sont chargés de la certification sanitaire à l'exportation.

- protéger l'environnement : Les DDSV s'assurent que les élevages et les industries agroalimentaires n'ont pas d'impact défavorable sur les milieux naturels.

Les agents des services vétérinaires accompagnent les professionnels vers ces objectifs. Ils recherchent et constatent les infractions à la réglementation. Ils disposent pour cela de pouvoirs de police administrative et judiciaire.

chambre consulaire

La Chambre d'agriculture

C'est un établissement public professionnel départemental, créé par la loi du 3 janvier 1924. Elle siège au chef-lieu de chaque département et constitue l'organe consultatif et professionnel des intérêts agricoles. Au niveau régional, il existe la Chambre Régionale d'Agriculture composée par des membres élus par les Chambres d'Agriculture Départementales.

Voici les missions des Chambres d'Agriculture :

- Conseil aux agriculteurs : la chambre d'agriculture développe de multiples services au bénéfice des agriculteurs : conseil, formation, expérimentations, information, expertises.

- Rôle de coordination entre les différents partenaires du développement de l'agriculture. Elle participe à l'élaboration du Projet Agricole Départemental qui détermine l'ensemble des priorités discutées et retenues par les professionnels du monde agricole et rural, regroupés au sein de la C.D.O.A. (Commission Départementale d'Orientation Agricole).

- Un rôle consultatif : La chambre d'agriculture est le porte-parole des intérêts du monde agricole et rural. Elle est consultée par les pouvoirs publics pour des décisions relatives à l'agriculture et à l'espace rural.

Le Pôle Elevage et Pastoralisme du Var est implanté dans les bureaux du siège de la Chambre d'Agriculture à Draguignan

L'ADEVAR, remplissant auparavant le rôle d'Etablissement Départemental d'Élevage, est devenu, depuis la délégation de ce rôle à l'Etablissement Interdépartemental d'Utilité Agricole pour l'Élevage des départements du 04, 06 et 83, un espace privilégié de discussion et d'élaboration de la politique de l'élevage dans le département. Les adhérents de l'ADEVAR sont des structures qui jouent un rôle dans l'élevage, que ce soit des syndicats généralistes agricoles (FDSEA, Confédération Paysanne), des syndicats professionnels d'élevage (SELF83, FDO), des associations ou organismes départementaux et régionaux, des organisations de producteurs...

La chambre des métiers

Les Chambres de Métiers et de l'Artisanat représentent l'ensemble des métiers de l'Artisanat (plus de 250).

Elle est présente pour accompagner le chef d'entreprise artisanale dans chaque étape de sa vie professionnelle, apprentissage, création ou reprise d'entreprise, formation, développement, transmission. Elle travaille pour ce faire en concertation avec les organisations professionnelles de l'Artisanat.

En ce qui concerne le domaine agricole, elle peut intervenir dans l'accompagnement de projets tels que la création d'ateliers de découpe ou de transformation de viande.

IV. Les Pastres du toit du Var : radiographie de l'élevage sur le canton de Comps sur Artuby

L'élevage ovin spécialisé a une place prépondérante sur le territoire.

Les troupeaux, de tailles très hétérogènes, variant d'une centaine de brebis à plus de 1.200, pâturent principalement sur les landes du camp militaire de Canjuers. Ces troupeaux sont pour la plupart sédentaires.

On observe sur la zone un maintien global de l'activité malgré des difficultés d'installation hors cadre familial.

Le handicap majeur de cette filière reste l'absence de structure d'abattage. Les éleveurs du canton font abattre leurs animaux à Digne les Bains (Alpes de Haute Provence) ou à Puget-Théniers (Alpes Maritime)

1) Des troupeaux de races locales et rustiques

Dans le canton de Comps, certains éleveurs ont opté pour la race « rouge de Péone » (ou Rouge de Guillaumes), une bête rustique et autonome, d'autres pour la Commune du Var (rustique et bien adaptée au milieu), et de jeunes bergers s'essaient à adapter la brebis Mérinos (rustique et très grégaire).

Ces variations de choix sont le reflet d'une recherche d'adéquation avec le milieu et le type de garde, mais sont aussi fonction de la représentation que chaque éleveur se fait de la race qu'il a choisie, de ses aptitudes et de sa beauté, au regard de celle des autres.

La race Mérinos d'Arles

Cette race présente avant tout une très bonne qualité de toison, une bonne adaptation à la valorisation d'espaces naturels dans les zones de montagnes, mêmes élevées (jusqu'à 3000 m) ainsi que les zones plus sèches du sud de la France.

Elle est aussi renommée pour ses aptitudes au désaisonnement.

C'est l'animal type de la grande transhumance.

La race Mourérous

C'est une race rustique, adaptée aux milieux secs et froids, avec une bonne aptitude à la marche pour l'alpage et le pâturage sur des parcours. Elle s'adapte également facilement aux longues périodes de bergerie en haute-montagne. La pratique d'un agnelage d'automne dominant témoigne de ses facilités de désaisonnement.

La race Commune du Var

« C'est la Commune d'ici » (B.B), La race est adaptée à un certain type de garde et aux spécificités d'un territoire, chaque brebis à sa robe.

La race désignée aujourd'hui par le terme de « Commune » rassemble de fait ses spécificités issues de croisements judicieux, qui lui donnent une robe blanche ou colorée par endroits, des cornes, de longues pattes, un manteau laineux abondant et surtout une bonne capacité à résister à la chaleur, et à valoriser des ressources fourragères grossières.

Sa rusticité lui permet également de très bien se comporter en estive pour les troupeaux qui transhument.

2) Le système herbager - transhumant: l'élevage par le pastoralisme

Les éleveurs du canton sont majoritairement de type herbassiers transhumants, même s'il existe néanmoins une diversité dans les méthodes d'élevage des exploitations du canton.

La plupart d'entre eux sont des éleveurs ovins « sans terres », dont le troupeau constitue le principal capital de l'exploitation. Ils achètent « à la saison » des places d'herbage, des plaines de Basse Provence aux montagnes alpines.

A termes, la plupart d'entre eux ont toutefois la volonté de se stabiliser sur une base fourragère comprenant bâtiment d'élevage et habitation, tout en continuant à louer des herbages complémentaires.

La région Provence Alpes Côte d'Azur compte quelques 150 élevages herbassiers dont la base hivernale se situe dans les basses vallées du Rhône et de la Durance.

Ce type d'élevage pastoral, basé sur la mobilité, se caractérise par la taille élevée des cheptels, une conduite extensive du système de production, une alimentation qui privilégie la valorisation des espaces naturels, une race rustique, ainsi que la variété des agneaux produits. Lors de l'estivage en alpage, l'éleveur garde lui-même le troupeau et prend parfois, en complément, d'autres animaux en pension dans le cadre d'un groupement pastoral.



photo3 : déplacement du troupeau de brebis de B.B par la route

Les troupeaux, dans les exploitations professionnelles, sont de tailles variables, allant de 400 brebis à 2000, selon les éleveurs et la position qu'ils occupent sur le territoire.

Les élevages produisent en moyenne 500 agneaux par an. Elevages menés sur deux périodes d'agnelage (printemps et automne), les agneaux sont destinés à être commercialisés aux chevillards / maquignons, ou sont pris en charge par la coopérative pour les adhérents. La particularité de la région est de produire des tardons, agneaux engraisés à l'herbe à la montagne.

3) Les particularités de l'élevage du territoire

✚ Les méthodes d'élevage

Le canton de Comps, avec ses 23 éleveurs, compte également plusieurs méthodes d'élevage.

En effet, il n'existe pas un cas type d'élevage représentatif mais chaque exploitation possède ses propres techniques et adapte ses propres conduites de troupeaux, transmis par leurs aînés, qu'ils tentent de reproduire.

Le Haut Var est une sorte de laboratoire où l'animal, l'herbe, l'homme et ses réseaux s'ajustent en permanence.

C'est cette diversité qui donne la force de ce territoire, on peut analyser une pratique professionnelle et bien vivante qui confère cette facilité d'adaptation aux contraintes du territoire.

Une grande diversité d'agneaux produits

- **les agneaux de lait**, qui sont des agneaux vendus en début d'année, pour le marché d'exportation, à 22kg de poids vif moyen

- **les agneaux de bergerie** : appelé aussi agneau blanc, il a entre 3 et 10 mois au moment de l'abattage (au delà de 10 mois, c'est sous l'appellation " mouton " qu'il sera commercialisé). Sa croissance s'effectue en bergerie. Il a été engraisé au lait maternel, au lait de substitution, aux grains et au fourrage. Sa viande est rosée claire. La graisse, de couleur blanche, est ferme. Il appartient à la catégorie des races dites "bouchères".

- **les tardons**, qui sont des agneaux qui suivent le troupeau en estive l'été où il se nourrit du lait de leur mère et principalement d'herbe. Au retour d'estive, il est parfois engraisé en bergerie afin d'en faire un produit « fini ». Ce sont ces agneaux, mâles, qui pour certains sont vendus pour la fête d'Aïd El-Kébir.

L'utilisation du camp militaire de Canjuers pour l'activité pastorale

Le territoire nommé « Canjuers » est un terrain, quasiment désert et sauvage, voué aux exercices militaires et qui s'étend sur près de 30 000ha.

Depuis plus de trente ans, le territoire connaît frontières, réseaux et autorisations de circulation que l'armée, propriétaire des lieux, a instauré.

L'autorité militaire accepte, depuis la création du camp, des activités civiles. Ainsi, les anciens éleveurs et agriculteurs sont devenus locataires de parcelles qui correspondent à peu près aux anciennes propriétés de leur famille, par une attribution préférentielle et en fonction d'un redécoupage des parcelles.

Par des liens familiaux, réseaux d'entraide ou mélanges de troupeaux, des éleveurs basés dans les plaines proches du littoral, ou en périphérie du camp, louent les pâturages de Canjuers en automne et au printemps.

Plus de 7000 moutons paissent sur 7000ha de terrain. Leur présence dans le camp militaire participe à la lutte contre l'embroussaillage et les incendies et favorise le maintien et la régénération de la biodiversité.

Les locations dans « Canjuers » sont un enjeu important pour les éleveurs locaux et pour certains grands transhumants car elles représentent un pacage de qualité, et marquent un lien avec les territoires d'origine. L'accès aux pâturages de Canjuers est règlementé par une autorisation renouvelable chaque année ; elle est délivrée par le capitaine de l'ONF qui gère les territoires de Canjuers.



Photo 4 : Vue d'une partie du camps militaire de Canjuers

Il est indispensable, avant de se rendre sur les lieux, de se référer au calendrier du P.C. de Tir afin de connaître les dates et emplacements des futures opérations militaires.

Utilisation des friches par les éleveurs pour l'alimentation de leurs troupeaux

Les friches font partie intégrante du système fourrager des éleveurs Haut Varois. L'importance de leur utilisation varie en fonction des surfaces disponibles localement et de leur répartition dans l'espace par rapport aux autres espaces fourragers. Les éleveurs évaluent avec précision la valeur pastorale des friches en fonction de la qualité des herbacées présentes (en particulier de l'abondance de légumineuses) et du taux d'embroussaillage de la parcelle. Ils cherchent par différentes pratiques (pâturage en parcs mobiles, garde manuelle serrée, associés ou non au broyage mécanique des arbustifs ou au feu contrôlé d'hiver) à faire évoluer les herbes dites grossières ou "baouque" (brachypode de Phénicie, brome dressé) vers une strate herbacée plus diversifiée dominée par les légumineuses (trèfle blanc, sainfoin, luzernes annuelles, etc.).

Les friches à "baouque" sont utilisées principalement par les brebis vides (vassieu), souvent en association avec des espaces boisés proches ; les friches de meilleure qualité sont plutôt réservées aux brebis à plus forts besoins.

La précarité des accords avec les propriétaires des friches ne permet pas, en général, à l'éleveur d'engager des travaux importants d'amélioration pastorale de ces espaces qui pourraient compléter et accélérer l'action du troupeau.

La vente de tardons pour la fête de l'Aïd El-Kébir

La vente directe d'agneaux et de chevreaux pour la fête d'Aïd El-Kébir est effective sur de nombreuses exploitations. Les animaux sont, pour la plupart, vendus vifs. Ce marché parallèle reste souvent la seule alternative pour bien valoriser les produits et répond à une demande des consommateurs recherchant à la fois la qualité de viande produite localement, des prix intéressants et le contact avec l'éleveur.

En matière de contrôle des exploitations, il est à prévoir une augmentation des contrôles dans l'avenir comme cela a pu être le cas dans des départements voisins : augmentation des visites opportunes en période d'Aïd el-Kebir, contrôles appuyés du devenir des boucles d'identification, etc.

✚ Une part élevée de parcours dans la SAU (Surface Agricole Utilisée)

La SAU totale est marquée par l'importance des parcours qui croissent sur les deux dernières décennies pour aboutir en 2000 à occuper plus d'un tiers de la surface totale.

Après avoir connu une augmentation au cours des années 80, les superficies cultivées enregistrent sur la dernière décennie une baisse importante pour atteindre en 2000 moins de 2% de la superficie du SCOT (Schéma de Cohérence Territoriale).

✚ Atouts – Contraintes et points forts – points faibles de l'activité agricole du territoire

	Atouts/points forts	Contraintes/points faibles
Méthode de travail	Facilité d'adaptation dans la plupart des situations	Absence de structure d'abattage
	Technicité élevée dans le domaine du pastoralisme	Une exploitation=une méthode de travail
commercialisation	Vente illégale pour l'Aïd importante et non négligeable : valorisation des tardons	Vente illégale pour l'Aïd importante et non négligeable : insécurité, filière fragile
Foncier	De grands espaces pastoraux	Certains sont contraints de descendre dans les grandes villes du littoral pour nourrir leurs troupeaux
		Manque de surface : Nécessité de faire pâturer en forêt et dans les friches
		Prairies peu productives
Place dans l'agriculture du département	Le pastoralisme est l'identité du Haut-Var	Manque de soutien de la part des collectivités
	Maintien d'une certaine qualité paysagère rendant attractif le territoire	L'activité élevage est oubliée car petite économie du département (seulement 1%)
		Peu de techniciens élevage pour le département

Tableau 4 : atouts et contraintes de l'élevage ovin dans le canton de Comps sur Artuby

PARTIE 2

Le maintien de l'activité agricole et pastorale, un enjeu fort pour le territoire

I. Les difficultés de la filière ovine

À l'heure actuelle, l'agriculture, trop peu rémunératrice et trop soumise aux paramètres non maîtrisables (liés au climat, aux épizooties, hausse des prix des matières premières, fluctuation des cours des produits à la vente, distorsions entre le prix de vente à la sortie de l'exploitation et le prix de vente aux particuliers...), décourage les jeunes qui pourraient reprendre des exploitations.

L'agriculteur aujourd'hui est tenu, pour pouvoir maintenir son activité, de cumuler celle-ci avec une activité autre souvent liée au tertiaire (chambres d'hôtes...) ou/et par l'apport du salaire du conjoint qui exerce une activité. Cela devient de plus en plus fréquent (plus d'un tiers des exploitations) pour assurer un niveau de vie correct. La force de la tradition d'une certaine ruralité semble aujourd'hui représenter une bonne partie des raisons de la poursuite de ces activités agricoles à l'échelle familiale.

Cet état de fait participe au déclin de l'activité agricole au point de permettre de douter sur l'existence pure et simple à moyen terme d'une agriculture familiale sur le territoire.

1) *Les contraintes climatiques*

Le climat est un paramètre non maîtrisable auquel l'agriculteur doit faire face et doit s'adapter. Le territoire subit, par son climat montagnard, les températures froides de l'hiver mais également les chaleurs de l'été par son climat méditerranéen.

Les incidents climatiques de ces dernières années comme les sécheresses répétitives (qui font courir un risque accru d'incendies pouvant être d'autant plus dévastateurs que la présence de vent peut les entretenir et les propager), les périodes de fortes pluies, les gelées tardives... entraînent de nombreux dégâts sur les récoltes d'une part mais nécessite également de modifier l'organisation de l'exploitation afin de pallier au mieux à ces difficultés.

2) *La pression foncière*

L'accroissement de la population et le développement du tourisme favorisent le mitage du territoire, mode d'urbanisation qui privilégie le pavillonnaire (étalement urbain). Ceci peut en effet s'observer sur un certain nombre de communes, phénomène aggravé par un taux élevé de résidences secondaires.

Les conséquences sont multiples :

- Peu de terres agricoles sont disponibles à la vente (incertitude sur le changement de destination, doc d'urbanisme, pas de vision à long terme), d'où globalement peu de transactions notifiées,

- Un prix des terres agricoles non régulé (morcellement, séparation des sièges d'exploitation, vente aux non agriculteurs, pas de stockage des terres, petites parcelles trop chères).

- Peu de possibilités de fermage (prix du fermage trop faible, durée trop longue, conditions trop contraignantes pour intéresser les propriétaires).

- Des périmètres de protection et de limitation des usages du sol entravant le développement des activités du notamment :
 - A la présence du camp militaire de Canjuers
 - A la Loi montagne
- Une absence de concertation préalable aux projets d'urbanisation, déficit de représentation du monde agricole dans les structures de décision.
- Des permis de construire des bâtiments agricoles et sièges d'exploitation très difficiles à obtenir...

3) L'évolution incertaine de la PAC

La part des primes (toutes confondues) dans la marge par kilo de carcasse d'agneau est comprise entre 50% et 60%.

A l'horizon 2013 et de la prochaine réforme de la PAC, des incertitudes lourdes pèsent sur le devenir d'une partie de ces aides.

4) Un revenu inférieur aux autres exploitations

Le résultat moyen par actif a progressé de 2,9 % dans l'élevage ovin, la forte revalorisation des aides directes ayant permis de compenser la baisse des prix et de la production. Bien que le revenu des élevages ovins progresse fortement en tendance depuis 1998, il reste néanmoins inférieur de 40 % à la moyenne des exploitations à temps complet.

Ce sont actuellement près de 227 000 tonnes de viande ovine néo-zélandaise qui entre sans taxes chaque année en Europe.

De fait, les prix n'augmentent jamais, les revenus baissent et le nombre d'éleveurs ne cesse de diminuer, tout comme le nombre de brebis, en dépit d'une réelle dynamique observée dans la modernisation des élevages ces dernières d'années mais qui reste fragile.

Une fin de printemps et d'un début d'été maussades, en 2007, a suffi pour que la consommation recule et que les cours à la production chutent.

En 2007, les prix payés aux éleveurs sont inférieurs de 8 % à ceux de l'été 2006, tandis que les prix des carburants et des engrais ont renchéri les coûts de production. La hausse du prix des céréales vient également augmenter le coût de l'alimentation hivernale des troupeaux.

II. Intérêts de maintenir une activité pastorale

L'agriculture est la première économie du canton. Principalement tournée vers l'élevage, les exploitations travaillent en système extensif. L'activité pastorale sur le canton joue un rôle important sur l'environnement, mais également sur l'environnement économique et social.

1) *Economique*

Le maintien du pastoralisme d'une part, et son extension via une action de réouverture des milieux d'autre part, favorisent le maintien d'une activité de production agricole sur le territoire et de fait, une activité économique.

Le pastoralisme permet également de mettre en valeur des zones à faible valeur agronomiques, difficiles d'accès ou non mécanisables.

2) *Social*

La profession agricole est une catégorie socioprofessionnelle à part entière. En participant à l'économie du canton notamment dans sa dimension touristique, l'agriculture contribue à créer un lien social entre les populations urbaines se rendant en vacances dans le canton et les autochtones qui les accueillent.

Les agriculteurs dans leur activité, dont le pastoralisme fait bien entendu partie, jouent un rôle de ciment social indéniable et leurs productions peuvent participer à l'attrait touristique du canton.

De plus, elle participe au bien-être des habitants locaux, leur permettant de vivre dans des paysages entretenus, divers. Elle donne une forte identité rurale au territoire.

Le système d'élevage extensif permet également de donner une image positive de l'agriculture, garantissant des pratiques respectueuses de l'environnement et un produit de qualité.

3) *Environnemental*

Les pratiques pastorales jouent également un rôle environnemental fondamental en assurant l'entretien de paysages ouverts et d'écosystèmes biologiquement diversifiés.

Les diagnostics écologiques dressés sur les sites de montagne font clairement apparaître que le maintien des pratiques pastorales représente un intérêt majeur pour la préservation de la biodiversité (maintien de la diversité des milieux montagnards notamment en limitant la conquête des ligneux). Ces pratiques ont un impact positif sur l'occupation et l'aménagement des territoires.

Elles contribuent également activement à la défense des forêts contre les incendies.

III. Clés de la réussite en vue de maintenir l'activité pastorale sur le territoire

1) *Limiter la pression foncière*

Bien que peu densément peuplé, le canton de Comps n'en connaît pas moins une forte pression foncière s'exerçant sur les terres agricoles avec peu de terres disponibles à la vente et un marché non régulé.

Limiter la pression foncière est donc un objectif important pour permettre de conserver l'agriculture actuelle mais également pour permettre à des jeunes aux moyens financiers limités de s'installer.

2) Préserver durablement les terres agricoles

Afin de préserver durablement les terres agricoles il est important de soutenir l'application territoriale de la charte « foncière », d'associer le monde agricole à l'élaboration des documents d'Urbanisme mais également d'encourager les partenariats entre les Collectivités et la SAFER (Société d'Aménagement Foncier et d'Etablissement Rural) pour mettre en oeuvre une politique d'intervention foncière.

L'incertitude pèse également sur les pâturages du terrain militaire de Canjuers qui constituent un patrimoine pour les éleveurs.

En effet, l'attribution préférentielle des locations pour les anciens habitants risque de disparaître. Trente ans après le rachat des terrains, l'Etat semble estimer qu'une génération est passée et qu'ainsi, n'importe quel éleveur pourra désormais prétendre à une place de locataire. Ceci pourrait engendrer une augmentation des prix des parcours, par jeu de concurrence. Les parcours de Canjuers seraient alors loués aux enchères comme n'importe quelle montagne d'alpage.

Les éleveurs qui y font aujourd'hui pâturer leurs troupeaux risquent donc d'être désinvestis d'un territoire qu'ils considèrent comme essentiel pour la pérennité de leur élevage.

3) Favoriser la reprise des exploitations et l'installation

La vague de dynamisme et de renouveau enregistrée il y a une vingtaine d'année arrive « en fin de cycle », avec de grandes incertitudes sur l'avenir, l'objectif central est de préserver les exploitations actuellement en place.

En effet, le système actuel de préparation et d'accompagnement à l'installation du régime général est insuffisant pour éviter une diminution du nombre d'exploitations ovins viandes.

Bien souvent, le coût de l'installation (bâtiments, acquisition de terres agricoles) décourage les candidats à la reprise d'exploitations agricoles. Le développement de fermes relais, soutenues par les collectivités territoriales pouvant leur offrir des facilités tant en matière d'aides directes que d'apport de terres, peut également constituer une solution.

En effet, le développement de bâtiments relais, dans des zones menacées par la désertification, en mettant à disposition des terrains communaux et en construisant des bâtiments, remis ensuite à l'éleveur grâce à un crédit-bail d'une durée minimale de quinze ans permet à des jeunes de s'installer.

L'objectif est de faire en sorte que les exploitations soient viables et pérennes. Il faut alors se donner la capacité d'agir collectivement pour exploiter toutes les opportunités négociables lors de l'implantation de projets structurants sur le territoire ou dans sa zone de chalandise en vue de défendre l'intérêt des producteurs locaux.

4) Aider à la création de projets innovants (diversification)

Les activités diversifiantes regroupent sous un même terme des productions ne correspondant pas à la production classique, en l'occurrence l'élevage ovin sur le canton, les

activités de transformation fermières situées dans le prolongement de la production et celles qui ont comme support l'exploitation agricole (accueil à la ferme).

Créer des projets diversifiant sur le territoire, que se soit sur une exploitation existante, ou lors d'une installation peut avoir plusieurs avantages comme limiter les besoins de foncier et donc l'agrandissement, créer de la valeur ajoutée, permettre aux enfants de s'installer en complément des parents en créant une source de revenu supplémentaire...

C'est pourquoi, il est important d'aider financièrement et administrativement ces projets afin de limiter la déprise agricole mais également de renforcer ces exploitations et qui sont actuellement difficilement rentables.

PARTIE 3

Quelle alternative pour une meilleure valorisation des animaux d'élevage

I. Valoriser la viande ovine, un besoin exprimé, un moyen de conforter l'activité

1) *Le contexte*

Le nombre d'exploitations en élevage à viande est en baisse alors que celui des exploitations créatrices de valeur ajoutée reste constant. Dans ces dernières années, certains éleveurs ayant une démarche commerciale, qui transforment leurs produits, parviennent à créer de la valeur ajoutée.

La vente directe fiscalisée d'agneaux et de cabris est marginale. Seuls quelques éleveurs proches des abattoirs de Digne-les-Bains (04), Sisteron (04) ou de Puget- Théniers (06) entreprennent d'y faire abattre, et éventuellement découper leurs animaux.

Bien que les transports et les prestations soient onéreux, ils peuvent répercuter ces charges supplémentaires sur leurs prix de vente. Ils sont en effet les seuls à proposer des produits avec une garantie sur la traçabilité. Ils valorisent ainsi leur production grâce à la vente directe aux consommateurs, aux restaurateurs et/ou sont positionnés sur les circuits AMAP, porteurs et rémunérateurs.

La vente directe d'agneaux et de chevreaux aux consommateurs pour la fête d'Aïd El-Kébir est effective sur de nombreuses exploitations. Les animaux pouvant être vendus vifs, abattus ou éventuellement préparés (découpés). Ce marché parallèle reste souvent la seule alternative pour bien valoriser les produits et répond à une demande des consommateurs recherchant à la fois la qualité de viande produite localement, des prix intéressants et le contact avec l'éleveur.

En revanche, pratiquée dans le non respect des lois et des préconisations en matière d'hygiène et de sécurité des aliments, cette activité dessert sur le long terme les intérêts des éleveurs, qui ne peuvent pas légitimer des demandes de soutien à cette filière qui officiellement n'existe pas.

La part des primes (toutes confondues) dans la marge par kilo de carcasse d'agneau est comprise entre 50% et 60%. A l'horizon 2013 et de la prochaine réforme de la PAC, des incertitudes lourdes pèsent sur le devenir d'une partie de ces aides.

En matière de contrôle des exploitations, il est à prévoir une augmentation des contrôles dans l'avenir comme cela a pu être le cas dans des départements voisins : augmentation des visites opportunes en période d'Aïd el-Kébir, contrôles appuyés du devenir des boucles d'identification, etc.

Si la consommation moyenne de viande d'agneau souffre moins que d'autres espèces en baisse constante, les consommateurs réclament de plus en plus de traçabilité sur les produits de façon à identifier un responsable en cas d'intoxication alimentaire.

L'absence d'abattoir dans le Var depuis 20 ans a favorisé la banalisation de l'abattage à la ferme. Entreprendre le transport ponctuel de quelques agneaux est trop onéreux pour se mettre en conformité avec les divers textes en vigueur : transport, abattage, découpe.

La vente en direct d'animaux produits sur la ferme continue donc car la demande des consommateurs et des intermédiaires est importante.

2) La naissance d'une volonté de création d'un outil de valorisation de la viande

Ne disposant plus d'abattoir dans le Var, soit les éleveurs vendent illégalement, soit ils ne valorisent pas suffisamment leurs produits sur les circuits traditionnels. Aucune des deux situations n'est satisfaisante, car elles ne permettent pas de pérenniser une activité agricole.

C'est dans ce contexte difficile pour valoriser ses animaux, qu'il convenait de réfléchir à des alternatives à la vente illégale, transparentes, qui satisferaient à la fois les consommateurs à la recherche de produits authentiques, aux qualités organoleptiques supérieures, ainsi que les éleveurs à la recherche de solutions pour pérenniser leurs exploitations.

Est né alors une volonté pour certains éleveurs du canton de créer un outil qui permettrait de valoriser leurs animaux d'élevage. Comme dans beaucoup d'autres territoires, la réflexion s'est naturellement tournée vers un atelier où l'on pourrait effectuer de la transformation et/ou de la découpe avec éventuellement la création d'un abattoir de volaille en annexe afin de n'exclure aucune production du territoire et aucune production qui pourrait permettre l'installation d'un jeune (difficile dans le contexte actuel).

Le tableau suivant est une synthèse des éléments du contexte actuel de l'agriculture sur le territoire.

	Atouts et points forts	Contraintes et points faibles
Production	Des productions locales tournées vers la qualité et les terroirs: « Zone de montagne », spécialisation dans l'élevage ovin	Augmentation de la taille des exploitations d'élevage (coût de la main-d'oeuvre, pas de bergers, diminution de la pression pastorale avec risque de fermeture du milieu)
		Rentabilité de l'élevage très (trop) dépendante de la PAC
	Opportunités	Menace
		Risque de disparition des exploitations
Commercialisation	Atouts et points forts	Contraintes et points faibles
	Proximité des gorges du Verdon (les touristes sont des potentiels acheteurs)	Absence de structure d'abattage et de découpe pour la viande ovine, filière « clandestine » tolérée
	Pas de Maison de pays dans le canton ou autre structure proposant des produits locaux	Absence de signes de reconnaissance officiels de la qualité des produits
	Territoire inclus dans le PNRV : possibilité d'obtenir une « marque Parc »	Eloignement des villes
	Opportunités	Menace
	Un potentiel de vente directe élevé, des bassins de population importants à distance raisonnable (Dracénie, Cannes, Nice).	Risque d'augmentation des contrôles pour la vente illégale d'agneaux pour la fête d'Aïd El-Kébir
	Un tourisme rural bien présent et doté d'un potentiel de développement pouvant offrir des possibilités de vente en circuit court.	
Créer une image « Artuby »		
Foncier	Atouts et points forts	Contraintes et points faibles
	Des micros climats et des terroirs spécifiques	Forte dépendance pour les éleveurs vis-à-vis des espaces pastoraux concédés par Canjuers (3/4 des éleveurs)
	Un territoire inclus dans le PNRV	Pas assez de facilité pour la construction de structures d'accueil pour l'Agrotourisme.
	Opportunités	Menace
		Espaces pastoraux de Canjuers ouverts à tous, disparition des privilèges pour les éleveurs du canton
Rôle sociétal	Atouts et points forts	Contraintes et points faibles
	Des paysages agricoles identitaires (élevage de montagne).	Des risques d'incendies assez présents
	Un patrimoine architectural, de vastes espaces	
	Une agriculture créatrice d'emploi mais qui doit faire face à de grosses difficultés	
Des produits « terroir » porteur de tradition et d'attachement culturel		

Tableau 5 : atouts-contraintes ; points forts-points faibles et opportunités-menaces liés au contexte actuel de l'agriculture sur le territoire

3) En quoi un outil de valorisation de la viande permettrait de répondre à l'enjeu du territoire

La création d'un atelier de découpe et/ou de transformation en collectif, dans un objectif de diversifier les exploitations par la vente directe peut être une solution pour répondre à l'enjeu de l'agriculture dans le canton de Comps-sur-Artuby, à savoir : le maintien de l'agriculture dans son territoire.

Un projet de la sorte s'intègre pleinement dans une démarche de développement durable, d'une part en viabilisant les exploitations actuelles mais également en favorisant la reprise et l'installation de jeune permettant ainsi de limiter la déprise agricole sur le territoire.

L'activité complémentaire de vente directe qui serait créée sur les exploitations, grâce à la transformation des produits peut permettre d'atteindre les objectifs liés à cet enjeu.

Tout d'abord, une telle diversification peut permettre de **sécuriser l'agriculture en limitant la dépendance des exploitations aux aides de la PAC et en limitant les fluctuations et l'effondrement des prix de vente.**

Une telle activité, parce qu'elle est créatrice de valeur ajoutée et parce qu'elle permet de maîtriser le produit, de sa production à sa commercialisation, permettrait de faire face aux évolutions incertaines de la politique agricole commune, en ce qui concerne une éventuelle suppression des aides mais également de supprimer les intermédiaires, qui fixent les prix d'achat des animaux.

Ainsi, sur une exploitation ovine, la création d'une activité supplémentaire de vente directe permettrait de stabiliser le revenu.

De plus, **l'installation d'un jeune** dans une société existante peut être facilité dans la mesure où l'exploitation n'a pas besoin de s'agrandir en terme de foncier pour dégager un revenu supplémentaire.

Néanmoins, l'installation d'un agriculteur hors cadre familial en production diversifiée hors filière ovine est aussi intéressante pour les mêmes raisons.

Ensuite, la diversification permet de faire **face à la pression foncière.**

La création d'un atelier de transformation, avec éventuellement la création d'un abattoir de volaille annexe à celui-ci permettrait, par exemple l'installation d'un jeune hors élevage ovine, activité qui peut être viable sur de petites structures ce qui, par conséquent, limite la dépendance au foncier.

Ainsi, la diversification est une alternative au foncier, limitant sur le canton, pour maintenir le nombre d'agriculteurs (et donc de l'emploi) et équilibrer le nombre de départ et d'installation.

Enfin, la diversification des exploitations par une activité de vente directe, peut **favoriser l'ouverture du monde agricole sur l'extérieur.**

Tout d'abord, pratiquer une telle activité peut permettre de communiquer sur les produits et leur qualité, sur le métier et ses propres attentes, auprès de consommateurs qui peuvent aussi être des locaux que des touristes. Tout en rassurant le client, cette alternative peut favoriser une reconnaissance et l'affirmation de sa place au sein du monde agricole et de la société.

La vente directe, par son contact privilégié avec la clientèle peut ainsi être un atout important pour faire découvrir le monde agricole aussi bien à des personnes extérieures, citadins, qu'à des locaux, quelquefois méconnaissant de cette activité qui les entoure.

Cela permet également de mieux comprendre les attentes de la société et par la suite s'adapter en conséquence.

Un projet de création d'un atelier de découpe et/ou de transformation serait donc un outil structurant permettant d'une part de valoriser les productions existantes mais permettrait également d'être un élément favorisant l'installation des jeunes.

En effet, si l'établissement intègre la possibilité pour d'autres éleveurs du canton ou autres territoires de venir travailler leurs animaux, qu'il est possible de réaliser plusieurs produits de diverses productions (favorisant la diversification), il serait alors un élément favorable à l'installation de jeunes dans un contexte difficile, où la pression foncière est importante, et où les exploitations ovines de montagne sont de moins en moins viables car trop dépendantes des fluctuations du marché (prix bas) et des aides de l'Etat.

4) L'association de Gil's : des éleveurs motivés

L'association de Gil's a été créée en 2007 dans le but de maintenir un élevage extensif traditionnel sur le territoire du canton de Comps sur Artuby et les cantons limitrophes, ceci dans une logique de développement durable.

Elle témoigne de la volonté des éleveurs de s'affilier avec le passé, pour mieux se projeter dans la vie contemporaine du canton.

Dans un premier temps, elle prend une part active dans toutes les manifestations locales ayant pour but de promouvoir le pastoralisme et plus largement les produits issus de l'agriculture du territoire (comme la fête de la transhumance ayant lieu chaque année dans les villages de Bargème, la Roque-Esclapon et la Bastide).

Mais son rôle est également de porter le projet collectif de valorisation des productions d'élevage centré autour des activités de transport, de découpe et de transformation, de livraison et de commercialisation de ces produits.

L'association se veut au premier rang des acteurs mobilisés pour l'installation de jeunes agriculteurs et le développement des exploitations du territoire.

L'association compte actuellement 14 membres. Parmi eux, 7 sont installés et 7 sont des personnes ayant un projet d'installation. Sur ces 7 jeunes, 4 sont des fils et filles d'éleveurs, et 3 sont des hors cadre familial et tous suivent une formation agricole.

5) Le stage, une demande exprimée par les acteurs

Le Parc Naturel Régional du Verdon conscient de l'importance de maintenir l'agriculture sur le territoire de l'Artuby, ont eu la volonté, avec les autres acteurs, de faire appel à un stagiaire afin de répondre aux différentes interrogations concernant le projet tels que le fonctionnement, l'organisation ainsi que les conséquences économiques, sur le travail, fiscales...

Une réunion s'est alors organisée le 25 février 2008 afin de connaître les besoins sur le projet et c'est en partenariat avec l'association de Gil's ainsi que le CFPPA de Carnejjane, qu'une convention a été signée afin de déterminer les rôles de chacun dans le projet.

Le travail du stagiaire est d'apporter des éléments de réflexion et d'aide à la décision aux éleveurs concernés par le projet (membres de l'association de Gil's) afin qu'ils puissent dans un premier temps se positionner, collectivement, sur divers points :

- Choisir quelle activité à réaliser (découpe et/ou transformation),
- Définir, dans le cas d'une activité de découpe et de transformation si la découpe serait réalisée sur place ou en prestation de service,
- choisir les produits qui seront réalisés,
- faire le choix sur la création d'un établissement possédant l'agrément CEE ou simplement dérogatoire,
- Evaluer un tonnage afin de dimensionner l'atelier.

Ces choix permettront, par la suite, de travailler sur le chiffrage du projet (investissements, coût du bâtiment, coût des équipements, charges...) ainsi que sur le fonctionnement et l'organisation au sein de l'atelier.

Le chapitre suivant présente la méthodologie suivie ainsi que les différents travaux que j'ai effectués durant mon stage afin de répondre à la demande.

II. Méthodologie de travail : apporter des éléments de réflexion et d'aide à la décision

1) *Réalisation d'enquête auprès des éleveurs, synthèse et résultat*

Une enquête a été réalisée auprès des éleveurs à l'initiative du projet afin de connaître les espèces d'animaux qui transiteraient, dans un premier temps, dans l'atelier ainsi que le nombre.

Cependant il est à noter que la synthèse de ces enquêtes ne tient pas compte des jeunes, qui ne sont pas encore installés et pour qui un projet de la sorte est quasiment essentiel pour leur éventuelle installation.

Voici le tableau récapitulatif, pour les 6 éleveurs concernés, des animaux destinés à la découpe et/ou la transformation dans un objectif de valorisation par la vente directe.

	Nombre	
	découpé	Transformé
Agneau	1320	X
Cabri	120	X
Veau	4	X
brebis réforme	450	450
chèvre réforme	20	20
Porc	37	37
Ane	1,5	1,5
Volaille	900	X

Le résultat de cette enquête ne reflète pas la totalité des animaux produits sur une année par les six éleveurs mais bien le nombre d'animaux qu'ils souhaitent valoriser par la vente directe.

Voici les principales raisons pour lesquelles les éleveurs n'ont pas souhaité intégrer la totalité de leur production dans le projet :

- le manque de temps, qui induit une implication limitée pour les activités liées à la diversification comme le transport à l'abattoir, la commercialisation des produits en vente directe...

- la volonté de maintenir le marché de la vente des tardons pour la fête d'Aïd El-Kébir car la clientèle c'est fidélisée au cours des années et cette vente (tolérée actuellement) permet une bonne valorisation des animaux
- la crainte de ne pas arriver à écouler tous les produits si l'on découpe et/ou transforme trop d'animaux.

2) Comparaison économique entre une activité de découpe réalisée en prestation de services ou par la création d'un atelier sur place

Cette étude se porte sur un scénario ou la valorisation des animaux ne se porterait que sur de la découpe et non de la transformation.

Elle permet, d'après un chiffrage du projet avec une estimation de charges, de comparer la rentabilité et la plus value dégagée entre une activité de découpe qui serait réalisée en prestation de service (abattage + découpe à Digne les Bains) où une activité de découpe qui serait réalisée sur place, grâce à la création d'un atelier (avec abattage à Digne les Bains).

Pour déterminer les 3 hypothèses qui serviront de références pour ces scénarios des enquêtes ont été réalisées auprès des 5 éleveurs à l'initiative de ce projet afin d'évaluer les différentes espèces ainsi que la quantité de viande à découper et/ou transformer.

Nous partirons sur 3 espèces à valoriser, à savoir l'agneau, la chèvre et le veau.

Voici les tableaux comprenant les résultats de l'étude et qui permettent de comparer les 2 scénarios. L'étude complète, avec le détail des données économiques, se trouve en **annexe 1**.

	Scénario d'abattage et de découpe en prestation de service (à Digne les Bains)						Scénario d'abattage à Digne les Bains et découpe sur place (création d'un atelier)		
	SANS salarié			AVEC salarié			AVEC salarié		
	hyp 1	hyp 2	hyp 3	hyp 1	hyp 2	hyp 3	hyp 1	hyp 2	hyp 3
prix de vente au consommateur	11,75€/kg								
rendement découpe	85%								
prix de vente réel	10€/kg								
Charges	2,85€/kg	2,43€/kg	2,38€/kg	3,92 €/kg	3,84 €/kg	3,39 €/kg	5,48 €/kg	4,51 €/kg	3,57 €/kg
MARGE	7,15€/kg	7,57€/kg	7,62€/kg	6,08 €/kg	6,16 €/kg	6,61 €/kg	4,52 €/kg	5,49 €/kg	6,43 €/kg
prix de vente moyen en circuit traditionnel	5€/kg.c								
plus value dégagée (en €/kg)	2,15	2,57	2,62	1,08	1,16	1,6	- 0,48	0,49	1,43

Nous pouvons observer, sur ce tableau, 2 cas pour le premier scénario (sans salarié et avec salarié) alors qu'il n'y en a qu'un pour le second scénario (avec salarié). Ceci s'explique par le fait que pour le scénario 1, le travail est moins important que pour le scénario 2, puisque la découpe est réalisée en prestation de service.

Les éleveurs auront alors le choix d'employer une personne ou non pour réaliser les autres activités, à savoir le transport, la communication et la commercialisation.

En ce qui concerne le scénario 2, le temps de travail est beaucoup plus important puisque l'activité de découpe s'ajoute aux autres activités. Cela ne permet plus aux éleveurs, par manque de temps, de travailler eux même. Il sera alors nécessaire de faire appel à un employé. Le détail du salariat se trouve dans l'étude complète.

Les résultats de l'étude montrent, comme l'on peut le voir sur la dernière ligne du tableau, une valorisation de l'animal par une activité de découpe et de vente directe puisque toute les plus value sont positive sauf une : pour l'hypothèse une du scénario 1.

Cela s'explique par le fait que ce cas ci correspond à la création d'un atelier pour un petit tonnage.

Les investissements et les charges sont donc importants et le tonnage proposé n'est pas suffisant pour rentabiliser la structure et arriver à dégager une plus value.

Nous pouvons également observer que pour les tonnages présentés, l'activité de découpe réalisée sur place (scénario 2) et non en prestation de service (scénario 1) est moins rentable, la plus value dégagée étant inférieure que pour le scénario 1.

Néanmoins nous constatons, si l'on compare les deux scénarios, qu'au plus le tonnage augmente (de l'hypothèse 1 à 3), au plus l'écart s'amointri.

En effet, pour l'hypothèse 1 des deux scénarios (et avec salarié) l'écart est de 1,56€ tandis que pour l'hypothèse 3, l'écart est seulement de 0,18€ soit 8 fois moins important (pour 2,3 fois plus d'agneaux).

Deux solutions s'offrent alors aux éleveurs pour rentabiliser l'atelier par rapport à de la prestation de service : soit augmenter le prix de vente, soit augmenter le tonnage transitant dans l'atelier.

3) Recueil d'informations sur la création d'ateliers collectif de valorisation de la viande déjà existants, synthèse et résultat

Une demande a été exprimée par des éleveurs de recueillir des informations sur des structures de découpe et de transformation déjà existantes, créées par des éleveurs.

L'objectif étant d'observer et d'analyser les différences entre chaque structure sur plusieurs éléments que sont : la structure juridique, l'investissement, le type d'animaux travaillé, le tonnage en découpe et en transformation, le fonctionnement (qui travaille, vente individuelle ou collective, répartitions des charges...).

Le tableau présenté sur la page de gauche est une synthèse des 7 expériences d'ateliers qui ont été contacté. Il regroupe les différentes informations nécessaires à la réflexion des éleveurs.

Nous pouvons observer qu'il existe plusieurs sortes de structures juridiques pour les ateliers (qui varient en fonction du fonctionnement interne de chacun). Nous pouvons

également noter un écart considérable entre les investissements de chacun et le tonnage réalisé.

Il existe différentes méthodes de travail dans les structures. Certaines emploient des salariés pour effectuer les différentes activités (ce sont pour la plupart des structures de taille importante), d'autres sont organisées en banque de travail (c'est-à-dire que tous les adhérents travaillent ensemble dans l'atelier sur les animaux de chacun), et enfin, certains font le choix de travailler individuellement et séparément leurs animaux.

4) Réalisation d'une fiche synthèse d'éleveurs ayant une activité de vente directe

Plusieurs éleveurs possédant une exploitation en élevage ovin ou porcin et qui valorisent leurs productions grâce à la vente directe ont également été contactés.

Des informations ont pu ainsi être apportées aux éleveurs comme le type de produits vendus (quels types de caissettes réalisées pour l'agneau), le mode de commercialisation (individuelle et/ou collective et de quel type), les prix de vente pratiqués, la communication qui en est faite...

Il ressort de ces enquêtes que la viande d'agneau est beaucoup vendue en caissette et peu en détail car les marchés prennent beaucoup de temps et ils restent souvent les bas morceaux car les clients ne savent pas toujours les cuisiner.

Différents type de caissettes existent, certains éleveurs laissent le choix aux clients :

- Agneau entier, en demi ou en quart (le moins pratiqué)
- viande nue ou mise sous-vide
- épaule entière ou désossée et roulée
- gigot entier ou tranché
- collier et poitrine ou merguez à la place...

5) Réalisation d'une synthèse sur la réglementation en vue d'obtenir un agrément CEE (agrément européen)

Trois facteurs vont être déterminant en vue de dimensionner l'atelier :

- le choix de la réglementation (dérogatoire ou agrément CE)
- le type de produits réalisés
- le tonnage

Dans un premier temps, le choix de la réglementation va être décisif, tant au niveau des locaux que de la commercialisation.

En effet, il existe trois possibilités d'établissements en fonction de la norme choisie.

Une demande sur la différence des contraintes réglementaires pour un atelier dérogatoire ou un atelier agréé CEE a été formulée, permettant ainsi de donner des éléments de réflexion aux éleveurs en vue de choisir un type d'établissement.

Tout d'abord, il existe les établissements de remise directe (premier type d'établissement) où la réglementation est assez légère mais dont la commercialisation ne peut se faire que par vente directe (interdiction de vendre à des intermédiaires). Au vu des restrictions de ce premier type d'établissement concernant la commercialisation, nous n'approfondirons pas davantage la réglementation.

Viennent ensuite les établissements ayant dérogation à l'obligation d'agrément sanitaire (atelier dérogatoire). Ces ateliers, devant répondre à certains critères plus

contraignant que les établissements de remise directe, comme le respect de la marche en avant ou le suivi de la démarche HACCP ont la possibilité de commercialiser leurs produits en vente directe, sans contrainte, mais également en vente indirecte sous certaines conditions que sont :

- une distance limitée de 80km maximum (distance pouvant s'étendre jusqu' à 200km sur demande et autorisation du préfet et qui concerne seulement les territoires de revitalisation comme l'est le canton de Comps sur Artuby),
- une quantité maximale de production à vendre

Enfin, les établissements agréés CEE peuvent, quand à eux, commercialiser leurs productions en vente directe mais peuvent également écouler la totalité de leurs produits par le biais d'intermédiaires s'ils le souhaitent et sur la totalité de l'Union Européenne, sans aucune restriction.

Néanmoins, les exigences règlementaires pour ce type d'atelier sont lourdes et impliquent un niveau d'hygiène élevé.

En effet, ces établissements doivent en amont déposer un dossier auprès de la DDSV (Direction Départementale des Services Vétérinaires) de leur département pour obtenir l'agrément sanitaire CEE. Cette demande est accompagné d'un dossier, relativement lourd, comprenant les documents descriptifs de l'établissement ainsi que du plan de maîtrise sanitaire fondé sur les principes de la méthode HACCP (analyse et maîtrise des risques) décrit en **annexe 2**.

Ce dernier type d'établissement implique la création d'un certain nombre de locaux puisqu'il est indispensable de séparer dans l'espace les différentes étapes de fabrication des produits (sectorisation) afin de limiter les risques de contamination (contrairement aux établissements dérogatoires où il est possible de travailler dans l'espace mais également dans le temps ce qui permet de limiter le nombre de locaux mais qui peut relativement contraignant en terme d'organisation).

Le plan suivant représente un atelier de découpe et de transformation en vue de l'obtention d'un agrément CE. Il représente les différents locaux nécessaires et respecte le principe de marche en avant c'est-à-dire que les étapes de fabrication des produits doivent toujours se dérouler en avançant afin d'éviter les risques de contaminations croisées

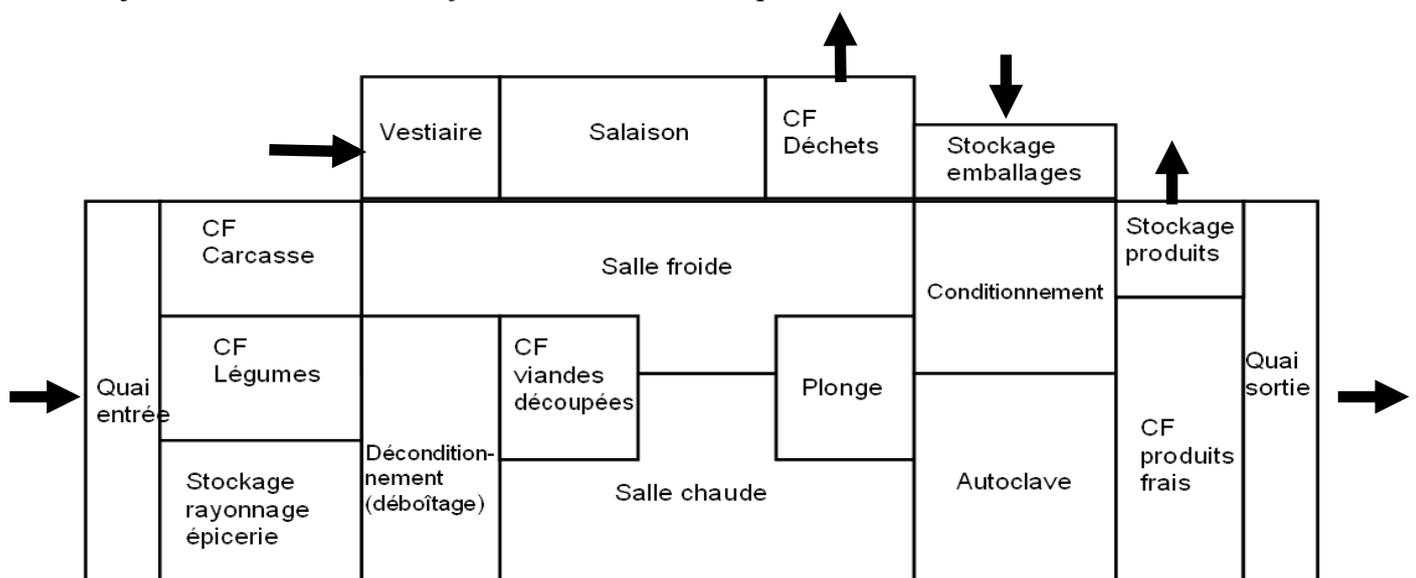


Figure 1 : schéma d'un atelier de découpe et de transformation multi-viande pour un atelier avec agrément sanitaire CE, d'après les esquisses de la chambre des métiers du Var

6) Réalisation d'une fiche détaillant les grandes familles de produits à réaliser avec les équipements correspondants

La réalisation d'une fiche reliant les produits aux équipements (**annexe 3**) permet de comprendre que plus une viande est travaillée et transformée, plus l'investissement augmente puisque le nombre de locaux et d'équipements devient de plus en plus important.

Cependant, au plus un produit est transformé, au plus la valeur ajoutée de celui-ci est grande, le prix de vente augmente ainsi.

Il existe, d'après les textes règlementaires, 3 grandes familles de produits qu'il est possible de réaliser dans un atelier de découpe et de transformation :

- **la viande fraîche**, qui ne subit aucune transformation. La viande est issue directement des carcasses découpées.
- **les préparations de viande**, qui subissent une première transformation par le hachage et le malaxage (saucisse et merguez). Un matériel supplémentaire est donc nécessaire pour ce genre de produits (hachoir, malaxeur et poussoir en ce qui concerne le gros matériel)
- **les produits à base de viande** : ce sont les produits transformés. On peut noter des sous-produits que sont les produits secs (salaison) qui impliquent des locaux supplémentaires ainsi que du matériel spécifique que peuvent être une étuve et un séchoir et les produits cuits, dont les conserves, qui impliquent également un matériel particulier dont notamment un autoclave pour stériliser les produits, matériel qui coûte cher.

7) Temps de travail dans l'atelier

Déterminer le temps de travail dans un atelier de transformation est important pour connaître le nombre de salariés qui seront nécessaires au bon fonctionnement de cet outil.

De plus, la part du salariat dans les charges étant importante, cela permet de ne pas les sous-estimer.

Le tableau situé sur la page en face est une estimation de temps de travail dans l'atelier en fonction du tonnage des éleveurs, des produits à réaliser. Il n'est en rien une information exhaustive mais bien un exemple se rapprochant de la réalité. Les temps des différents travaux (découpe, transformation, mise sous vide et nettoyage) proviennent de différents professionnels comme des bouchers ou des personnes employés dans des ateliers. Cependant, ces données varient beaucoup en fonction des personnes, du matériel, du fonctionnement interne de la structure...

Les données correspondant au temps de mise sous-vide des produits transformés ne sont pas présents car cela demande de connaître précisément quels seront les produits fabriqués, le nombre, ainsi que le mode de fabrication (pâté en conserve ou en barquette aluminium mise sous-vide...). Les éleveurs ne pouvant pas actuellement répondre à une telle demande.

8) Quelques données économiques sur la transformation

Une fiche a été réalisée pour évaluer les prix de vente potentiels des produits comme la viande d'agneau et sur les produits principaux à base de porc afin d'estimer un chiffre d'affaire potentiel.

Cette estimation permet de se rendre compte de la valeur ajoutée que l'on peut créer grâce à la transformation des produits. Elle est présentée sur la page en face.

9) Quelques données sur les possibilités de commercialisation (avantages et inconvénients)

Le choix du mode de commercialisation est un travail important car il va déterminer le type de produit à fabriquer, la quantité qu'il serait possible d'écouler... Ce travail demande beaucoup de temps et d'implication car il faudrait étudier chaque mode de commercialisation, individuelle et collective, pour connaître les lieux éventuels de vente, la demande de la clientèle...

La page suivante recense les avantages et inconvénients de plusieurs modes de commercialisation afin d'apporter en amont quelques éléments qui pourraient déjà aider les éleveurs à choisir.

		Avantages	Inconvénients
Vente à la ferme	Exploitation	<ul style="list-style-type: none"> + pas de déplacements + permet de faire autre chose sur l'exploitation en même temps 	<ul style="list-style-type: none"> + nécessité d'avoir de la main-d'œuvre + nécessité de posséder une chambre froide et un espace vente + adapter les périodes d'ouverture aux fréquentations des visiteurs
Vente en tournée	vente à des particuliers (tournée fixe)	<ul style="list-style-type: none"> + Choix de la date de livraison 	<ul style="list-style-type: none"> + Livraison, déplacements + Entretenir des contacts avec les clients, les prévenir quand il y a de la viande
	Point relais de livraison : AMAP	<ul style="list-style-type: none"> + Connaissance à l'avance du CA et de la trésorerie + Gain de temps par rapport aux marchés (1 seule livraison) 	<ul style="list-style-type: none"> + Nécessité de régularité sur l'année + Association reposant sur des bénévoles (risque de disparition important)
Marché	Marchés de producteurs	<ul style="list-style-type: none"> + pas de concurrence + trésorerie immédiate + clientèle particulière 	<ul style="list-style-type: none"> + présence obligatoire d'un éleveur + présence sur l'année + temps consacré important + coût du déplacement
Vente collective	PVC	<ul style="list-style-type: none"> + bonne valorisation des produits + possibilité d'avoir des aides + structure fixe et pérenne + prix fixes décidés par les producteurs + le producteur reste propriétaire de son produit jusqu'à la vente + plusieurs producteurs donc journées de présence moins nombreuses + partage des frais + gamme de produits importante donc clientèle plus large 	<ul style="list-style-type: none"> + présence permanente d'un producteur + trouver le bon lieu d'implantation du PVC + coût de l'investissement + stock à gérer + entente entre les producteurs + rigidité des horaires + régularité du produit sur l'année + il faut savoir vendre tous les produits (connaître les principales caractéristiques de tous les produits)
Vente indirecte	Bouchers	<ul style="list-style-type: none"> + achat souvent en carcasses 	<ul style="list-style-type: none"> + régularité dans l'année + valorisation moins importante + prix fixé par le boucher
	Restauration traditionnelle	<ul style="list-style-type: none"> + nombre d'animaux vendus plus importants 	<ul style="list-style-type: none"> + régularité du produit dans l'année (si produit à la carte) + régularité de la qualité + prix de vente moins élevé qu'en vente directe + délai commande - approvisionnement souvent court
	Restauration collective (cantine...)	<ul style="list-style-type: none"> + Possibilité d'écouler en quantité importante + Approvisionnement régulier 	<ul style="list-style-type: none"> + prix de vente moins élevé qu'en vente directe
	GMS	<ul style="list-style-type: none"> + possibilité d'écouler en quantité importante 	<ul style="list-style-type: none"> + valorisation moyenne + dépendant du prix d'achat par la structure

III. La faisabilité d'un projet d'atelier de transformation collectif : des éléments essentiels à sa réussite

La création d'un atelier de transformation avec éventuellement la création d'un abattoir de volaille, n'aurait pas simplement pour objectif de valoriser les animaux des éleveurs qui le créeront dans un premier temps mais il serait bel et bien un outil de valorisation et de maintien de l'élevage à l'échelle du canton et même plus.

Il permettrait également de pérenniser un certain nombre d'exploitations en permettant aux jeunes de s'installer plus facilement.

Grâce à cet outil, les éleveurs actuellement en place auront la possibilité de céder et de transmettre un patrimoine à leurs enfants, qui serait viable économiquement et dont la pérennité serait assurée par la maîtrise des produits vendus, de sa production à sa commercialisation.

Ce scénario envisage donc la création d'un atelier de découpe ainsi qu'un atelier de transformation sur place.

L'atelier de transformation a pour objectif de rentabiliser l'atelier de découpe en valorisant des espèces comme la brebis ou la chèvre de réforme, animaux à faible valeur ajoutée.

Cependant il faut noter que la création d'un atelier de transformation implique nécessairement une diversification des exploitations en élevage porcin puisque l'on ne peut pas envisager une gamme de produits transformés (frais ou charcuterie) basée seulement sur des produits ovins.

En effet, la majorité des produits transformés seront à base de porc, espèce qui permettra une viabilisation de cet outil par la valeur ajoutée qu'il génère.

Les chapitres suivants présentent les intérêts ainsi que les conditions nécessaires pour la création d'un tel outil avec les impacts sur le travail.

1) Intérêt d'une telle structure

Plusieurs intérêts, pour la plupart évoqués dans un chapitre précédent, sont présentés dans les lignes suivantes, justifiant la création d'un atelier de transformation :

Dans un premier temps, la vente en directe des produits issus de cet atelier permettrait de faire découvrir un terroir avec des produits de qualité ainsi que les enjeux du territoire afin de sensibiliser les gens sur l'importance de maintenir une activité pastorale sur le canton. Ceci renforcé par la présence d'un fort potentiel de vente sur la côte, ou la consommation de viande d'agneaux est importante mais également par la présence d'AMAP (Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne), de marchés de producteurs permettant d'écouler un certain nombre de produits de différents types.

De plus, cette structure renforcerait les exploitations en offrant la possibilité de devenir un acteur plus crédible et plus fort dans la filière en réduisant d'une part la dépendance aux aides communautaires mais également en maîtrisant le produit, de sa production à sa commercialisation.

Un tel projet s'inscrit comme une stratégie sur le long terme, avec la pérennisation des exploitations et en favorisant l'installation, notamment en favorisant la diversification dans les exploitations.

2) Conditions nécessaires à sa réalisation

La réussite de ce projet, avec la création d'un tel outil implique nécessairement des contraintes dont il est indispensable de tenir compte.

Tout d'abord, des règles de fonctionnement très précises doivent être élaborées, règles à déterminer à l'avance afin que les intérêts restent collectifs

La traçabilité des agneaux et cabris commercialisés est nécessaire, garantissant la provenance aux consommateurs mais il faut également s'accorder sur les critères de qualité et se tenir à cet accord (charte de bonnes pratiques pour les agneaux commercialisés en vente directe). Ceci dans l'objectif de donner aux consommateurs une image de marque, avec des produits de qualité certaine, leur permettant de s'identifier au terroir.

Pour cela, il est nécessaire de communiquer sur les produits, que se soit sur le mode de production mais également sur les méthodes de transformation.

La commercialisation de ces produits devra se réaliser sur les bassins de consommation importants, qui se situent principalement sur le littoral, et donc des zones assez éloignées du canton. Le mode de commercialisation, s'il est collectif, devra profiter à l'ensemble des membres du groupement

Une étude économique, chiffrant le projet de transformation, avec ou sans la découpe devra être effectuée afin d'obtenir des coûts de découpe inférieurs ou égaux à ceux proposés dans les structures existantes ; sinon envisager la prestation de ce service.

Gratifier correctement un bon boucher transformateur

Il faudra également tenir compte des différents impacts qu'impliquera la création d'un tel outil :

- temps supplémentaire à consacrer à l'activité porcine (même si elle est peu exigeante en main d'œuvre et en temps de travail)
- augmentation du nombre de voyages à effectuer jusqu'à l'abattoir et vice-versa car les espèces sont plus nombreuses (porc, brebis et chèvres de réformes...)
- organisation et fonctionnement bien plus élaboré qu'un simple atelier de découpe puisque les espèces seront découpées et transformées pour certaines. Il faut également tenir compte du temps de maturation des carcasses.
- Un nombre de salarié nécessairement plus important pour effectuer les différentes tâches (découpe, transformation, emballage...)

3) Limites de ce projet

Il faut souligner les éléments du contexte actuel qui pourraient nuire au projet

Tout d'abord, ce projet repose sur les éleveurs actuellement en activité et dont l'outil ne leur est pas indispensable (contrairement aux meneurs du projets, jeunes installés ou futurs agriculteurs qui pour eux, l'outil serait un moyen de s'installer ou de viabiliser leur activité).

Nous pouvons également noter des craintes des blocages en interne liés au relationnel entre éleveurs car les besoins et les attentes de chacun sont différents comme par exemple la dispersion dans la représentation collective de la qualité des produits à fournir peut aussi être un élément nuisible au projet (label, standardisation, engagement à fournir des produits de qualité) où il est nécessaire que tous les utilisateurs de la structure soient en accord.

Les éleveurs devront apprendre à travailler en collectif, avec des prises de décisions communes, ce qui n'est pas dans leurs habitudes.

Selon le mode de commercialisation choisit (si les livraisons doivent être régulières) se pose le problème d'approvisionnement car actuellement, les productions ne sont pas régulières sur l'année, il existe des pics et creux de production.

Des doutes quant à la pertinence de l'outil proposé apparaissent également (avec le projet d'abattoir local qui est souvent demandé). Il existe aussi des craintes sur la possibilité d'écoulement des produits et leur commercialisation, ce qui engendre des réticences quand à l'approvisionnement en animaux et à l'investissement personnel dans le projet.

4) La démarche de projet

Il est obligatoire de bien réfléchir à la faisabilité du projet, en fonction de ce qui est souhaité et de ce qui est possible, afin de réussir à construire un projet viable, vivable et durable. Il est donc primordial d'avoir un projet bien étudié.

C'est pour cela qu'il faut dès à présent réaliser une étude de marché afin d'estimer le potentiel de vente, les lieux les mieux adaptés, les produits recherchés mais également leur prix.

Les éleveurs s'étant positionner sur le type d'atelier ainsi que sur le type d'animaux ainsi que le nombre, il est maintenant nécessaire d'apporter des éléments économique en chiffrant le projet, en essayant d'être le plus réaliste possible sur les coûts de constructions, les coûts des équipements, les charges de l'atelier...

Mais il faut aussi acquérir un maximum de compétences techniques au préalable par des formations par exemple dispensés dans certains CFPPA (Centre de Formation Professionnelle et de Promotion Agricole) qui permettent d'éclairer et de mettre en garde les porteur du projet sur les difficultés qu'ils auront à surmonter ainsi que les erreurs à éviter.

Cette démarche est importante pour favoriser la réussite du projet en amont et en aval de sa mise en place.

5) Stratégies commerciales

La commercialisation

Il est important de se positionner, en amont du projet, sur le type de vente que l'on souhaite effectuer.

En effet, la commercialisation aura un impact sur l'organisation et le fonctionnement de l'atelier. Le mode de vente influera sur le nombre d'animaux à fournir, sur le type de produits à réaliser, sur la fabrication de produits saisonniers...

Le produit

Le client qui achète son produit en vente directe, que ce soit sur un marché de producteur, dans un point de vente collectif, par le biais des AMAP... a des attentes particulières.

Plusieurs critères existent et les attentes de chacun sont différentes cependant il est primordial de réaliser des produits de qualité et réguliers afin de satisfaire la demande du client.

La communication

La viande d'agneaux est une viande deux fois plus consommée dans la région PACA. Il y a donc un fort potentiel et une forte demande.

C'est une communication portée sur l'authentification du produit ainsi que sur la qualité qu'il serait nécessaire de réaliser, afin de faire connaître aux consommateurs l'origine des produits. Cependant, l'Artuby manque d'une identité qui lui est propre, pour les touristes, le canton de Comps sur Artuby est situé dans les gorges du Verdon. Il serait donc intéressant de promouvoir un produit de qualité en communiquant sur les particularités du territoire.

Le travail

Une activité de diversification en vente directe demande un temps de travail important. En effet, en plus de l'activité de production, il faut s'occuper, de la transformation, de la commercialisation en plus du démarchage de clients, comptabilité...

En vente directe, il est nécessaire d'entretenir une relation entre producteur/client. La vente collective peut être une alternative pour pallier au manque de temps des éleveurs. En effet, elle permettrait, dans le cas d'un point de vente collectif par exemple, de se partager et se répartir équitablement le travail diminuant ainsi le temps annuel de chacun à fournir dans la structure.

6) Les investissements et leurs financements

Les investissements

Selon le type d'atelier créé, les investissements sont plus ou moins lourds. En effet, au plus l'on souhaite créer de la valeur ajoutée, au plus il faut transformer le produit. Les morceaux vendus en plats cuisinés seront beaucoup mieux valorisés que ceux transformés en saucisses fraîches ou que les morceaux simplement découpés.

Néanmoins, au plus un produit est travaillé, au plus le nombre de locaux de l'établissement sera important et au plus l'investissement sera lourd.

C'est pour cela qu'il est important, dans la réalisation du plan, de prévoir un atelier qui puisse être évolutif afin de ne pas le surdimensionner.

Les financements

Il est important de connaître également les subventions qu'il est possible d'obtenir pour réaliser ce projet.

Selon le type de structure juridique choisit, les collectivités locales, qui ont un rôle important dans le maintien d'une activité agricole sur le territoire, auront la possibilité de participer à la création de ce projet.

7) L'avancement du projet : compte rendu de la réunion du 12 juin 2008

Une réunion s'est tenue le 12 juin 2008 afin d'exposer le travail que j'ai effectué aux éleveurs. L'objectif de la réunion était qu'ils s'approprient le projet et qu'ils se positionnent sur les différents points exposés en page 34, sur le chapitre sur les missions du stage.

Malgré beaucoup de divergences d'opinions, les éleveurs ont tout de même fait des choix, qui serviront ensuite de référence pour réaliser une étude économique en vue de chiffrer le projet.

Le compte rendu de cette réunion se trouve dans **l'annexe 4** du rapport.

8) La suite du travail : quelles sont les données manquantes pour faire évoluer le projet

Le travail de réflexion va continuer afin d'apporter des éléments plus concrets aux acteurs.

Il faut, en parallèle du chiffrage du projet, travailler sur la commercialisation afin de déterminer quels types de ventes, quels lieux, quels produits, en quelle quantité...

Il est également nécessaire de travailler sur le fonctionnement et l'organisation, réaliser un planning à l'année avec les animaux qui y transitent à la semaine et à la journée.

L'étude économique est une partie importante car elle va déterminer le montant des investissements à effectuer. Il faudra alors rechercher toutes les subventions qu'il sera possible d'obtenir.

Le choix de la structure juridique est également un point à éclaircir.

Conclusion

Un projet de création d'atelier de transformation sur le canton de Comps-sur-Artuby, qui compte 23 éleveurs ovins, exploitations professionnelles et non professionnelles est un pari sur l'avenir. Ce projet s'intègre pleinement dans une démarche de développement durable en pérennisant les exploitations et en les maintenant viables pour le futur.

En effet, il permettrait de rendre les acteurs de la filière plus forts afin de pallier les difficultés auxquelles ils sont confrontés. Ils maîtriseront ainsi leurs produits, de la production à la commercialisation, en supprimant les intermédiaires.

Cela pourra aider certains jeunes à s'installer, en ayant la possibilité de se diversifier et en étant moins dépendant du foncier.

Cependant, un projet comme celui-ci, de plus collectif, doit être réfléchi, tant au niveau du fonctionnement que de l'organisation car les difficultés sont importantes.

Les éleveurs devront faire face à des contraintes supplémentaires comme se dégager du temps pour effectuer les différentes activités liées à cet atelier.

Les animaux qui transiteront dans l'atelier devront garantir une certaine qualité, qui passera certainement par la rédaction d'un cahier des charges imposant certaines conditions sur l'élevage des animaux mais également sur leur provenance.

Selon le mode de commercialisation choisit il sera également nécessaire de modifier les méthodes d'élevage afin d'avoir un approvisionnement régulier sur l'année.

Ils devront nécessairement apprendre à travailler ensemble, réfléchir ensemble et décider ensemble, chose difficile dans un secteur où ils sont habitués à travailler seuls.

Ils devront se projeter dans l'avenir, en créant un outil structurant, c'est-à-dire un outil évolutif qui pourra répondre aux différents besoins afin que les jeunes ayant un projet d'installation puisse se servir de cet outil pour y parvenir.

Bibliographie

http://www.ca83.fr/elevage/page_elevar.php

La production d'ovins allaitants en France. Une vraie chance pour les territoires
Rapport établi par Yves Simon Député de l'Allier. Maire de Meillard. Janvier 2007

Rapport de projet de territoire Artuby-Verdon. URBAN Consult-ACTOUR- Décembre 2002

http://www.metropolisation-mediterranee.equipement.gouv.fr/article.php3?id_article=1033

<http://www.hautes-alpes.chambagri.fr/spip.php?article86>

<http://www.senat.fr/rap/r02-057/r02-05722.html>

http://www.ours.ecologie.gouv.fr/html/_3_7_59_.php

<http://www.anem.fr/fr/dossiers/agriculture.php>

Table des illustrations

Carte 1 : localisation du département du Var en France -----	p11
Carte 2: Carte administrative canton de Comps sur Artuby -----	p14
Tableau 1 : atouts et contraintes du canton de Comps sur Artuby liés à sa situation géographique et administrative -----	p14
Tableau 2 : atouts et contraintes du canton de Comps sur Artuby liés à son environnement naturel -----	p15
Tableau 3 : atouts et contraintes du canton de Comps sur Artuby liés à son environnement économique et social -----	p16
Tableau 4 : atouts et contraintes de l'élevage ovin dans le canton de Comps sur Artuby----	p24
Tableau 5 : atouts-contraintes ; points forts-points faibles et opportunités-menaces liés au contexte actuel de l'agriculture sur le territoire -----	p34
Photo1 : vue de parcelles cultivées et de forêts sur la commune de la Martre -----	p15
Photo2 : Parcelles cultivées sur la commune de La Martre -----	p16
Photo3 : déplacement du troupeau de brebis de B.B par la route -----	p21
Photo 4 : Vue d'une partie du camps militaire de Canjuers -----	p23
Figure 1 : schéma d'un atelier de découpe et de transformation multi-viande pour un atelier avec agrément sanitaire CE, d'après les esquisses de la chambre des métiers du Var -----	p41

Table des annexes

Annexe 1 : étude économique comparative entre une activité de découpe réalisée en prestation de service ou sur place par la création d'un atelier

Annexe 2 : principaux points du plan de maîtrise sanitaire à appliquer en vue d'obtenir un agrément européen (CE)

Annexe 3: fiche présentant les types de produits et les principaux équipements correspondants

Annexe 4 : compte rendu de la réunion du 12 juin 2008

ANNEXE 1

Étude économique comparative entre une activité de découpe réalisée en prestation de service ou sur place par la création d'un atelier

2 scénarios sont proposés dans les paragraphes suivants, comprenant une étude économique pour chacun d'entre eux permettant ainsi de les comparer.

Pour déterminer les 3 hypothèses qui serviront de références pour ces scénarios des enquêtes ont été réalisées auprès des 5 éleveurs à l'initiative de ce projet afin d'évaluer les différentes espèces ainsi que la quantité de viande à découper et/ou transformer.

Nous partirons sur 3 espèces à valoriser, à savoir l'agneau, la chèvre et le veau.

Voici le tableau récapitulatif qui représente les espèces à abattre et à découper permettant d'évaluer un volume minimal et maximal à découper, ce dernier servant de référence pour dimensionner les différents ateliers.

Volumes traités

Nous partirons sur l'hypothèse de 3 volumes différents à traiter, avec une hypothèse basse (volume le plus petit), une hypothèse moyenne et une hypothèse haute (volume le plus haut)

- **Hyp 1: hypothèse basse** : 15 agneaux/semaine soit un total de 780agneaux/an (environ 156 agneaux/éleveur), 52 cabri/an (seulement pour pâques) ainsi que 4 veaux/an (1 veau tous les 3 mois).

Ceci représente un total de 12 600 kg de carcasse soit 12,6t.

- **Hyp 2: hypothèse moyenne** : 25 agneaux/semaine soit un total de 1300 agneaux /an (environ 260 agneau/ éleveur), une centaine de cabris par an (2cabris/semaine) ainsi que 8 veaux/an (environ 1 veau toutes les 6 semaines).

Ceci représente un total de 21 300kg de carcasse soit 21,3t.

- **Hyp 3: hypothèse haute** : 35 agneaux/semaine soit un total de 1800 agneaux/an (environ 360 agneaux/éleveur), 150 cabris/an (3cabris/semaine) ainsi que 12 veaux/an (environ 1 veau par mois)

Ceci représente un total de 29 700 kg de carcasse soit 29,7t.

On considèrera pour les hypothèses 1 et 2, un seul voyage par semaine. Deux possibilités s'offrent pour la 3^{ème} hypothèses qui sont de

- 2 voyages par semaine (nous prendrons cette possibilité dans le calcul des charges)
- 1 voyage par semaine (jamais de voyage à vide sauf le premier et le dernier)

Scénario n° 1 : Abattage et découpe effectués à Digne les Bains

✚ Investissement (amortissements)

Pour ce scénario les investissements à réaliser ne porteront que sur l'achat d'une remorque frigorifique (pour transporter la viande découpée) puisque la bétailière qui serait utilisée appartiendrait à un des éleveurs ainsi que d'une chambre froide pouvant stocker les caissettes de viande en attendant leur livraison.

La remorque devra être de taille suffisante pour pouvoir transporter 25 caissettes d'agneaux découpés (hypothèse 2) ainsi que la viande de cabri à la période d'avril et la chambre froide de taille suffisante pour pouvoir stocker 35 caissettes de viande.

Nous pouvons évaluer le coût de cette remorque entre 10000€ et 15 000€ (nous prendrons pour référence le prix le plus élevé soit 15 000€).

Voici le tableau récapitulatif des investissements ainsi que de leur financement :

investissement et amortissement		
	investissement	amortissement
remorque frigorifique	15 000 €	3000 € (sur 5ans)
chambre froide	5000 €	1000 € (sur 5ans)
total	20 000 €	4 000 €

financement

	Montant
emprunt à 5,5% 5ans (60%)	12 000 €
Aide à l'investissement (40%)	8 000 €
total	20 000 €

amortissement

capital emprunté	12 000 €
nombre de périodes	5
taux d'intérêt	5,50%
montant annuité	3 600

 **Estimation du temps**

Pour le temps de transport, nous évaluerons que la distance à parcourir d'environ 90km pour se rendre à Digne les Bains nécessite 1h15 de trajet soit 2h30 aller-retour.

Ce temps est multiplié par 2 pour l'hypothèse 3 puisque nous considérerons que les 38 animaux à abattre par semaine nécessitent 2 aller-retour par semaine même si il serait possible d'optimiser les voyages en en effectuant qu'un seul (jamais de voyages à vide).

En ce qui concerne le temps de commercialisation nous partirons sur les données suivantes pour calculer le temps :

- 30min/agneau pour l'hypothèse 1
- 1h/agneau pour l'hypothèse 2
- 1h30/agneau pour l'hypothèse 3.

Ces données sont issues d'une étude réalisée par l'OREAM en 2004 qui estime un temps de commercialisation (livraison, téléphone...) varient de 30 min à 1h30 par animal.

Nous partirons sur le principe que plus l'on a d'animaux à vendre plus le temps par animal est long.

Cependant nous pouvons penser que le temps de commercialisation par agneau aura tendance à se stabiliser aux alentours de 30min seulement une fois la clientèle fidélisée (plus de démarche à réaliser pour trouver les clients).

De plus ce temps de commercialisation comprend ici seulement la livraison mais peut imposer, selon le mode de vente choisis, un investissement plus important. En effet, la vente en point de vente collectif ou encore la vente sur les marchés impose une présence régulière (et journalière pour le point de vente collectif) des éleveurs.

	hyp 1	hyp 2	hyp 3
transport animaux vivants	2h30	2h30	5h
retour carcasse/viande	2h30	2h30	5h
temps de commercialisation	12h	30h	60h
TOTAL (h/semaine)	17h	35h	70h

Le tableau ci-dessus démontre qu'il serait nécessaire d'employer un salarié, à mi-temps pour l'hypothèse 1 qui serait rémunéré de l'ordre de 750€ par mois et qui devrait effectuer les diverses fonctions (transport + commercialisation).

En ce qui concerne l'hypothèse 2 et 3, le salarié serait employé à temps plein 1 500€

Nous pouvons constater que l'hypothèse 3 nécessiterait l'emploi d'une seconde personne. Cependant cela paraît irréalisable compte tenu de la charge que cela représente, ce dernier cas obligera donc les éleveurs à fournir de leur temps afin de combler la présence du salarié. Le temps à fournir par éleveur est calculé dans le tableau suivant.

temps de travail d'un salarié	17h	35h	35h
temps de travail à combler par les éleveurs	0h	0h	35h
temps de travail par éleveur	0h	0h	7h

Charges

✓ Charge de transport

Pour l'hyp 1 et 2, les charges de transport à vif correspondent à :

- l'assurance : 1 000€/an
- l'entretien et les réparations : 1 000€/an
- consommation de gasoil (pour 1 aller-retour) :
(12 litres x 1,25€ x 190km x 52 semaines) / 100 : 1 482€

Le transport des animaux en vif représente donc une charge annuelle de 3 482€/an soit 0,35€/km.

Nous considérerons 2 voyages pour l'hypothèse 3 afin de ne négliger aucun coût. Dans ce cas, seul la consommation de gasoil augmente et correspond alors (pour 2 aller-retour) à :

(12 litres x 1,25€ x 190 x 2 x 52 semaines) / 100 = 2 964€

Soit un total de 4 964€/an (0,25€/km).

En ce qui concerne la remorque frigorifique (et pour les hypothèses 1 et 2) on prévoit son utilisation pour le retour des carcasses (ou viandes découpées) ainsi que pour les éventuelles livraisons aux clients.

Voici les différents coûts :

- assurance : 1 000€/an
- entretien / réparation : 1 000€
- consommation gasoil (retour abattoir : 190km x 52 semaines = 9 880 km) et livraisons clients (environ 12 000km) :
(12 litres x 1,25€ x 21 880km)/100 = 3 282€

Soit un total annuel de 5 282€(0,24€/km).

Pour l'hypothèse 3, comme pour le transport à vif, nous considèrerons qu'il faudra effectuer (au maximum) 2 aller-retour par semaine. Voici les coûts supplémentaires au niveau de la consommation de gasoil : retour abattoir : 190 x 2 x 52 = 19 700km + livraisons clients 12 000km soit un total de 31 700km/an
(12 litres x 1,25€ x 31 700km)/100 = 4 755€

Soit un total de 6 755€/an (0,21€/km).

✓ **Abattage et découpe**

Tarif abattage + découpe : 1,53€/kg de carcasse (0,58 €/kg.c pour l'abattage et 0,95€/kg.c pour la découpe)

✓ **Conditionnement**

Le conditionnement correspond à la mise sous vide du produit par l'atelier de découpe de Digne.

Les charges commerciales ne comprennent pas les déplacements puisqu'ils sont déjà pris en compte dans les charges du transport de la viande (consommation gasoil pour la livraison des clients).

✓ **Electricité**

L'électricité consommée pour la chambre froide est une charge qui ne varie pas pour les hypothèses 1 et 2 puisque c'est juste la quantité de viande conservée dans la chambre qui augmente et non pas le temps.

✓ **Frais financiers**

Les frais financiers correspondent au remboursement des intérêts de l'emprunt contracté auprès de la banque sur une durée de 7ans.

✓ **Salarié**

- hyp 1: mi-temps à 750€ par mois soit un coût pour l'entreprise de 13 500€(charges patronales comprises).
- Hyp 2 et 3 : temps plein (1 500€/mois)

Cependant, pour l'hypothèse 3, la durée d'utilisation de la chambre est plus longue puisque l'on fait 2 voyages dans la semaine pour aller chercher la viande.

	montant hyp 1	/kg.c	montant hyp 2	/kg.c	montant hyp 3	/kg.c
Transport vif	3 482	0,28	3 482	0,16	4 964	0,17
Transport viande	5 282	0,42	5 282	0,25	6 755	0,23
Tarif abattage + découpe	19 309	1,53	32 589	1,53	45 441	1,53
Conditionnement caissette	2 524	0,2	4 260	0,2	5 940	0,2
Commercialisation (emballage, téléphone, divers)	756	0,06	1 704	0,08	2 970	0,1
Electricité chambre froide	400		400		600	
Amortissement	4000		4000		4000	
frais financiers	132		132		132	
si emploi salarié	13 500		30 000		30 000	

TOTAL CHARGES	35 885
	49 385
Coût au kg/carcasse	2,85 €/kg
	3,92 €/kg

51 849
81 849
2,43 €/kg
3,84 €/kg

70 802
100 802
2,38 €/kg
3,39 €/kg

 **Plus value dégagé par le projet**

Plus Value Avec salarié			
	hyp 1	hyp 2	hyp 3
prix de vente au consommateur	11,75€/kg		
rendement découpe	85%		
prix de vente réel	10€/kg		
Charges	3,92€/kg	3,84€/kg	3,39€/kg
MARGE	6,08€/kg	6,16€/kg	6,61€/kg
prix de vente moyen en circuit traditionnel	5€/kg.c		
plus value dégagée par le projet	1,08€/kg	1,16€/kg	1,61€/kg

Plus value sans salarié			
	hyp 1	hyp 2	hyp 3
prix de vente au consommateur	11,75€/kg		
rendement découpe	85%		
prix de vente réel	10€/kg		
charges	2,85€/kg	2,43€/kg	2,38€/kg
MARGE	7,15€/kg	7,57€/kg	7,62€/kg
prix de vente moyen en circuit traditionnel	5€/kg.c		
plus value dégagée par le projet	2,15€/kg	2,57€/kg	2,62€/kg

Scénario n° 2 : Abattage à Digne + création d'un atelier de découpe sur place

 **Investissements**

Pour ce scénario, les investissements à réaliser seront d'une part la création de l'atelier, son équipement dans un second temps ainsi que l'achat d'une remorque frigorifique de grande capacité.

Voici l'estimation des différents coûts :

- création d'un atelier de découpe : 25 000€
- équipement de cet atelier : 15 000€
- achat d'une remorque frigorifique : 15 000€
- matériel informatique : 3 000€

Nous tiendrons compte dans ce scénario d'une aide éventuelle à la diversification qui s'élèverait à 40% de l'investissement.

investissement et amortissement			Financement		amortissement	
	investissement	amortissement		Montant	capital emprunté	28 000
remorque frigorifique	15 000	5000 (sur 3ans)	subvention (40% pour l'atelier)	16 000	nombre de périodes	7
création atelier découpe	25 000	2 500 (sur 10ans)	autofinancement (12%)	15 000	taux d'intérêt	5,50%
équipement de l'atelier	15 000	1 500 (sur 10ans)	emprunt à 5,5% 7ans (48%)	28 000		
matériel informatique	3 000	1 000 (sur 3ans)	total	58 000	montant annuité	4 927
total	58 000	9 000				

 **Estimation du temps**

	hyp 1	hyp 2	hyp 3
transport animaux vivants	2h30	2h30	5h
retour carcasse/viande	2h30	2h30	5h
découpe	10h	15h	22h
temps de commercialisation	8h	32h	62h

TOTAL (h/semaine)	23h	52h	94h
-------------------	-----	-----	-----

temps de travail d'un salarié	17h30	35h	35h
temps à consacrer par les éleveurs	5h30	17h	59h
temps/éleveur	1h30	3h30	12h

Charges

Les charges concernant le transport, l'abattage et la commercialisation sont identiques à celles pour le scénario 1.

En ce qui concerne la découpe, les charges sont beaucoup plus importantes puisque nous tenons compte des différents éléments intervenant dans l'atelier. Voici le détail de ces charges :

- Emballage (120€t)
- Produits d'entretien (30€t)
- Eau/gaz/EDF (30€t)
- Entretien/réparation : 2 000€
- Achat petit matériel : 1 000€
- Téléphone/fax/courrier : 1 200€
- Assurance : 2 000€
- Déchets/ équarrissage : 60€t
- Impôts et taxes : 1 000€
- Analyses pour la démarche HACCP : 2 000€

Les frais financiers correspondent aux remboursements des intérêts de l'emprunt. En année 1, il sera de l'ordre de 1540€ sachant que les années suivantes il ces frais diminueront.

En hypothèse 1, dont le travail de découpe s'élève à 8h par semaine nous considèrerons que l'employé sera aussi chargé de la commercialisation (13h) afin qu'il soit à mi-temps. Dans ce cas le transport sera effectué par les éleveurs.

Pour les hypothèses 2 et 3, le salarié sera embauché à temps plein. Les éleveurs devront tout de même s'impliquer pour le transport et la commercialisation car les heures de travail par semaine s'élèvent respectivement à 51h et 60h sachant que les $\frac{3}{4}$ du temps sont consacrés à la commercialisation.

Nous pouvons penser que le temps de commercialisation (1h/agneau en hyp 1 et 1h30/agneau en hyp 2 aura ensuite tendance à diminuer au cours des années une fois la clientèle fidélisée et la publicité diffusée).

	montant hyp 1	/kg.c	montant hyp 2	/kg.c	montant hyp 3	/kg.c
Transport vif	3 482	0,28	3 482	0,16	4 964	0,17
Transport viande	5 282	0,42	5 282	0,25	6 755	0,23
Tarif abattage	7 308	0,58	12 354	0,58	17 226	0,58
Découpe + commercialisation	22 428	1,78	24 495	1,15	26 433	0,89
Amortissement	9 000		9 000		9 000	
frais financiers	1540		1540		1540	
emploi salarié	20 000		40 000		40 000	

TOTAL CHARGES	69 040€
coût au kg/carcasse	5,48 €/kg

96 153€
4,51 €/kg

105 918€
3,57 €/kg

🚩 *Plue value dégagée sur le projet*

	hyp 1	Hyp 2	hyp 3
prix de vente au consommateur	11,75€/kg		
rendement découpe	85%		
prix de vente réel	10€/kg		
charges	5,48 €/kg	4,51 €/kg	3,57 €/kg
MARGE	4,52 €/kg	5,49 €/kg	6,43 €/kg
prix de vente moyen en circuit traditionnel	5€/kg.c		
plue value dégagée par le projet	- 0,48 €/kg	0,49 €/kg	1,43 €/kg

Nous pouvons observer, suite à ce tableau que la plus-value dégagée par rapport au circuit traditionnel est négative pour l'hypothèse 1.

Cela est dû au démarrage de l'activité où les coûts sont élevés pour un tonnage qui reste relativement faible.

Cependant pour les 2 autres hypothèses, que nous pouvons considérer comme les années 2 et 3 après création et démarrage de l'activité, la plus value est positive.

Il faut également tenir compte de la diminution des frais financier d'années en années et qui n'est pas pris en compte dans le calcul puisque le calcul se fait en hypothèse sur une année et non pas une hypothèse par année.

Les résultats de l'étude montrent une valorisation de l'animal par une activité de découpe et de vente directe puisque toute les plus value sont positive sauf une : pour l'hypothèse une du scénario 1.

Cela s'explique par le fait que ce cas ci correspond à la création d'un atelier pour un petit tonnage.

Les investissements et les charges sont donc importants et le tonnage proposé n'est pas suffisant pour rentabiliser la structure et arriver à dégager une plus value.

Nous pouvons également observer que pour les tonnages présentés, l'activité de découpe réalisée sur place (scénario 2) et non en prestation de service (scénario 1) est moins rentable, la plus value dégagée étant inférieure que pour le scénario 1.

Néanmoins nous constatons, si l'on compare les deux scénarios, qu'au plus le tonnage augmente (de l'hypothèse 1 à 3), au plus l'écart s'amointri.

En effet, pour l'hypothèse 1 des deux scénarios (et avec salarié) l'écart est de 1,56€ tandis que pour l'hypothèse 3, l'écart est seulement de 0,18€ soit 8 fois moins important (pour 2,3 fois plus d'agneaux).

Deux solutions s'offrent alors aux éleveurs pour rentabiliser l'atelier par rapport à de la prestation de service : soit augmenter le prix de vente, soit augmenter le tonnage transitant dans l'atelier.

ANNEXE 2

Principaux points du plan de maîtrise sanitaire à
appliquer en vue d'obtenir un agrément européen
(CE)

Le plan de maîtrise sanitaire

Il décrit les mesures prises par l'établissement pour assurer l'hygiène et la sécurité sanitaire de ses productions vis-à-vis des dangers biologiques, physiques et chimiques.

Pour établir ces documents, les professionnels pourront se référer au guide des bonnes pratiques d'hygiène et d'application de l'HACCP validé pour le secteur concerné.

Le plan de maîtrise sanitaire comprend :

Les documents relatifs aux bonnes pratiques d'hygiène concernant :

- ✚ Le personnel :
 - plan de formation à la sécurité sanitaire des aliments ;
 - tenue vestimentaire : descriptif, entretien ;
 - organisation du suivi médical.
- ✚ L'organisation de la maintenance des locaux et des équipements et du matériel.
- ✚ Les mesures d'hygiène préconisées avant, pendant et après la production (plan de nettoyage- désinfection ; instructions relatives à l'hygiène.)
- ✚ Le plan de lutte contre les nuisibles.
- ✚ L'approvisionnement en eau.
- ✚ La maîtrise des températures.
- ✚ Le contrôle à réception et à expédition.

Les documents relatifs aux procédures fondées sur les principes de l'HACCP :

- ✚ Le champ d'application de l'étude.
- ✚ Les documents relatifs à l'analyse des dangers biologiques, chimiques et physiques et mesures préventives associées (*principe 1*).
- ✚ Les documents relatifs aux points critiques pour la maîtrise lorsqu'il en existe (CCP) : la liste argumentée des CCP précisant le caractère essentiel de la ou des mesures de maîtrise associée(s) (*principe 2*)

Pour chaque CCP :

- la validation des limites critiques (*principe 3*) ;
 - les procédures de surveillance (*principe 4*) ;
 - la description de la ou des actions correctives (*principe 5*) ;
 - les enregistrements de la surveillance des CCP et des actions correctives (*principe 7*).
- ✚ Les documents relatifs à la vérification (*principe 6*).

Les procédures de traçabilité et de gestion des produits non conformes (retrait, rappel...).

ANNEXE 3

Fiche présentant les types de produits et les principaux équipements correspondants

Types de produits et principaux équipements correspondants

Viande découpée :

- table de découpe
- plonge
- lave-mains
- plonge
- stérilisateur à couteaux
- (centrale de nettoyage)
- (machine à mettre sous vide)

Préparation de viande (Saucisses fraîches par exemple):

- matériel viande découpée +
- CF préparation
- hachoir
- malaxeur
- poussoir

Produits à base de viande (produits transformés) :

Produits secs :

- matériel pour la viande découpée +
- matériel pour la préparation de viande +
- étuve
- séchoir

Produits cuits :

- matériel pour la viande découpée +
- matériel pour la préparation de viande +
- matériel de cuisson
- cellule de refroidissement rapide

Produits en conserves et/ou verrines et/ou bocaux :

- matériel pour la viande découpée +
- matériel pour la préparation de viande (sauf poussoir) +
- matériel produits cuits +
- sertisseuse à boîtes ou à bocaux
- autoclave

matériel complémentaire (bocaux, verrines, étagères...)

ANNEXE 4

Compte rendu de la réunion du 12 juin 2008

Atelier de transformation de la viande dans le canton de Comps sur Artuby

Compte rendu de la réunion du 12 juin 2008, salle polyvalente de La Bastide

Participaient à la réunion

- Didier BERNHARDT, Directeur du CFPPA de Carméjane,
- Philippe QUINIOU, CFPPA de Carméjane,

- Julie FABRE, membre de l'association des bergers de Gil's,
- Nans BELLINI, membre de l'association des bergers de Gil's,
- Martine BARON, membre de l'association des bergers de Gil's,
- Patrick CARLAVAN, membre de l'association des bergers de Gil's,
- Andréa MARIN, membre de l'association des bergers de Gil's,
- Julien BETRANCOURT, membre de l'association des bergers de Gil's,
- Marie CANOVA, membre de l'association des bergers de Gil's,
- Gilles BLANC, membre de l'association des bergers de Gil's,
- Bernard BELLINI, membre de l'association des bergers de Gil's,
- Philippe FABRE, Président de l'association des bergers de Gil's.

- Luc COURTIL, chargé de mission développement économique, PNR du Verdon,
- Jean-Baptiste REY, chargé de mission agriculture, PNR du Verdon
- Stéphanie ISOARD, stagiaire PNR du Verdon.

Non présent

Gilles BREMOND, membre de l'association des bergers de Gil's,
Nathan BELISAIRE, membre de l'association des bergers de Gil's,
Wajdi BAILI, membre de l'association des bergers de Gil's.

Ordre du jour

- présentation du **travail mené par Stéphanie ISOARD** pour la mise en place de l'atelier de transformation de la viande dans le canton de Comps, dans le cadre du partenariat entre l'association des bergers de Gil's, le CFPPA de Carméjane et le PNR du Verdon.
 - présentation d'expériences d'ateliers de découpe/transformation de viandes,
 - dimensionnements et organisations possibles de l'atelier, en fonction de l'agrément choisi, des produits fabriqués et du tonnage,
 - mode de commercialisation des produits,
 - éléments sur la rentabilité de l'atelier (charges, recettes),
 - impact du choix du site d'implantation de l'atelier sur la démarche de création de l'atelier.

Objectif

- **appropriation du projet par les éleveurs,**
- **positionnement des éleveurs sur le type d'agrément, les produits fabriqués et le tonnage,** afin de pouvoir présenter lors d'une prochaine réunion le dimensionnement de l'atelier, le coût d'investissement et de fonctionnement et les seuils de rentabilité.

Présentation d'expériences d'ateliers de découpe/transformation de viandes,

Stéphanie ISOARD présente 7 expériences d'ateliers de découpe/transformation de viandes, et leurs caractéristiques, permettant un éclairage aux membres de l'association des bergers de Gil's sur les organisations possibles de tels projets.

- Des remarques et un intérêt sur la forme de structuration en CUMA.
- Gilles BLANC demande des précisions sur le magasin (point de vente collective) de la SARL le Partouret.
- Stéphanie ISOARD expose les problèmes de surdimensionnement que rencontrent certains ateliers (CUMA de l'Onglet, SARL de la terre à l'assiette), dont les productions actuelles sont

bien inférieures aux capacités de production des ateliers, entraînant des difficultés pour atteindre le seuil de rentabilité.

- Philippe FABRE indique que les collègues qu'il connaît ont monté leur atelier seuls, et souligne l'importance de réaliser un **atelier modulable et évolutif**.
- Philippe QUINIOU note que, d'après les expériences présentées, le coût d'investissement moyen pour un atelier est de 100 000 € pour 100 m².

Dimensionnements et organisations possibles de l'atelier, en fonction de l'agrément choisi, des produits fabriqués et du tonnage

Quel agrément choisir ?

Jean-Baptiste REY et Stéphanie ISOARD présentent les 3 agréments possibles (établissement de remise directe, établissement avec agrément CE, établissement ayant une dispense d'agrément), et les contraintes au niveau de la commercialisation, de l'organisation de l'atelier et de son fonctionnement. Le positionnement des éleveurs est demandé.

- Le débat est lancé. Philippe FABRE, Bernard BELLINI et autres membres de l'association **indiquent qu'il faut partir sur la norme CE**, au regard des contraintes de commercialisation des deux autres types d'agréments.
- Patrick CARLAVAN rappelle qu'il y a un blocage de la D.S.V. du Var sur l'agrément CE. Il va falloir défendre le dossier, ce qui nécessitera une implication plus importante des éleveurs et plus de temps. De plus, les personnes travaillant dans l'atelier agréé CE doivent se former aux normes d'hygiène, ce qui nécessite une formation des membres de l'association s'ils travaillent ensemble dans l'atelier.
- Philippe QUINIOU ajoute que la D.S.V. ne pousse pas à l'agrément CE car elle serait responsable en cas de problème sanitaire.

Les produits/ les productions

Stéphanie ISOARD présentent les grandes familles de produits, et les équipements et locaux nécessaires pour les fabriquer.

- Concernant le travail de conditionnement des viandes, la machine sous vide peut être placée dans la salle froide, et non dans une salle spécifique de conditionnement. Il est souligné l'intérêt de prévoir une salle spécifique de conditionnement, afin de pouvoir effectuer différents travaux en même temps (préparation de viandes, conditionnement).
- Gilles BLANC indique un appareil de mise sous vide est indispensable pour l'atelier.
- Bernard BELLINI demande l'impact des choix des produits fabriqués sur le montant de l'investissement. Concernant les agneaux, il ne veut vendre des caissettes (demi-carcasse ou carcasse entière) et ne veut faire de la vente au détail.

Découpe

La question de la découpe est soulevée. Bernard BELLINI, Gilles BLANC et Philippe FABRE sont partisans d'une découpe dans l'atelier et non à Digne, qui n'est pas pratique selon eux et dont le travail réalisé ne leur satisfait pas. Patrick CARLAVAN soutient l'option de la découpe à Digne : la découpe dans l'atelier ne paraît pas plus pratique (dans les deux cas, même nombre de trajets entre l'abattoir et l'atelier) et elle coûterait plus chère. Stéphanie, qui a réévalué les coûts de la découpe à Digne et dans l'atelier (d'après l'étude de Jérôme DOMENGE), indique que la découpe reste moins chère à Digne que dans l'atelier.

Remarque : il n'y a pas une pièce spécifique pour la découpe qui est réalisée dans la salle de préparation froide, servant également à la fabrication des saucisses/merguez. S'il apparaît qu'il n'y a pas de position commune sur les deux options, le choix de l'un ou de l'autre n'a pas de conséquence sur l'atelier.

Tonnage/ rentabilité

Le résultat de l'enquête menée par André Marin est exposé, notamment le nombre annuel d'animaux pouvant être fournis à l'atelier, déclaré par les éleveurs : 1310 agneaux, 470 brebis et chèvres de réforme, 120 cabris, 50 porcs.

- La question de la régularité d'approvisionnement en agneaux est soulevée, les éleveurs indiquent qu'ils adapteront leur production pour permettre un approvisionnement régulier de l'atelier en agneaux.
- Philippe QUINIOU indique que l'hypothèse de tonnage exposée peut servir de base au dimensionnement de l'atelier, tout en intégrant une marge de manœuvre pour pouvoir intégrer les jeunes installés. Prévoir la découpe/transformation du porc. L'abattage et la transformation de la volaille est une activité à prévoir en perspective (lors de la réaliser des plans, permettre leur intégration future au projet).

Temps de travail

Stéphanie ISOARD présente les données recueillies sur le temps de travail nécessaire à la production (découpe/transformation). Pour traiter le tonnage à minima, 2.1 temps plein (1 600 heures annuelles) serait nécessaires, dont 1.2 pour effectuer seulement le travail de découpe.

- Martine BARON et Bernard BELLINI n'ont pas la possibilité de travailler dans l'atelier.
- Philippe FABRE exprime la possibilité de le faire lui-même à moyen terme, avec l'aide de ses enfants.
- Martine BARON souligne la difficulté de trouver un salarié compétent voulant s'installer dans le canton de Comps sur Artuby.

Investissement - Financement

- Philippe FABRE pense qu'il faut démarrer petit sur le matériel.
- Philippe FABRE exprime sa volonté de faire quelque chose pour les jeunes ayant des projets d'installations, mais les éleveurs en place ne sont pas prêts à financer entièrement l'atelier, notamment les modules de l'atelier qui vont servir aux jeunes.
- Patrick CARLAVAN indique que le « pari » (fabrication de produits transformés de volailles, de porcs) ne doit pas être financé par les éleveurs. Le Parc naturel régional du Verdon a un rôle de prospection et a pour mission :
 - d'évaluer ce que l'outil pourrait induire comme diversification des exploitations d'élevage,
 - d'identifier les besoins des éleveurs du canton en termes de transformation de volailles.
- Philippe QUINOU indique que, pour avoir droit aux financements de la région, il faut que la structure reste ouverte et soit un projet structurant pour l'élevage dans le canton.
- Jean-Baptiste REY indique que le Parc naturel régional du Verdon s'investit dans le projet si ce projet est ouvert et structurant pour l'élevage dans le canton de Comps sur Artuby. Les élus du Parc mandatent ses techniciens pour y travailler.

Certification de produits issus de l'agriculture biologique

- Julien BETRANCOURT demande les possibilités de certification de produits issus de l'agriculture biologique, fabriqués dans un atelier collectif.
- Stéphanie renseigne que la certification est possible, elle nécessite une fabrication des produits issus de viandes certifiées AB à des moments différents que celle de produits issus de viandes non certifiées AB.

Points non abordés

-
- mode de commercialisation des produits,
 - éléments sur la rentabilité de l'atelier (charges, recettes),
 - impact du choix du site d'implantation de l'atelier sur la démarche de création de l'atelier.

- Pour la structuration juridique du projet et la commercialisation des produits, Luc Courtil pourra proposer les éléments en septembre.

Suite à donner au travail

- Pour la réalisation de plans de l'atelier, Patrick CARLAVAN indique qu'il faut trouver un architecte, pouvant proposer un atelier évolutif. Le PNR du Verdon a à trouver le financement pour la réalisation de ce travail.

Atelier de transformation de la viande dans le canton de Comps sur Artuby

Proposition de suite au travail

Prochaine réunion

- réunion technique avec les éleveurs.
- objectifs : décision partagée par les éleveurs du dimensionnement de l'atelier
- éléments présentés lors de la réunion, aidant à la décision :
 - plan de l'atelier (dimensionnement, organisation),
 - coût d'investissement et de fonctionnement,
 - rentabilité de l'atelier,
 - financement,
 - structuration juridique du projet et la commercialisation des produits,
- date : **dès que ses éléments seront obtenus.**

Questions :

- 1) **qui réalise le chiffrage du coût d'investissement et de fonctionnement et l'étude de rentabilité de l'atelier ?**

Les différentes possibilités sont :

- le chargé de mission agriculture du PNR du Verdon,
- un technicien de la Chambre d'Agriculture du Var,
- un prestataire extérieur (qui paye ?),
- les membres de l'association inscrits au CFPPA de Carméjane, encadrés par Philippe QUNIOU.

- 2) **qui finance la réalisation des plans de l'atelier par un architecte ?**

- 3) **Prise de décision au sein de l'association**

Les membres de l'association pourraient se mettre d'accord sur le processus de prise de décision :

- qui vote ? (l'ensemble des membres, autres ?)
- comment se prennent les décisions ? (décision à la majorité, à l'unanimité ?)

- 4) **Exploiter l'expérience de commercialisation dans le marché de producteurs**

Lors de la vente directe dans le marché de Fayence, Julie et Nans Bellini pourraient renseigner une fiche consommateur, afin d'évaluer la demande des consommateurs en viandes et en produits transformés.