

Production fermière et circuits courts :

Un vrai métier !

Inventaire des compétences nécessaires



**Chambre d'Agriculture de la Loire
43 avenue Albert Raimond
BP 40050
42272 SAINT-PRIEST-EN-JAREZ CEDEX**

Définitions

Circuit court

On peut considérer un circuit court comme étant un circuit de commercialisation **entre le producteur et le consommateur**, avec au maximum un intermédiaire.

Vente directe

La vente directe est un circuit de distribution qui se fait **sans intermédiaire**, donc directement entre le producteur et le consommateur : vente à la ferme, marché, vente en paniers...

Vente indirecte

Contrairement à la vente directe, il y a **au moins un intermédiaire** entre le producteur et le consommateur : commerçant-détaillant, restauration collective, affineur, centrale d'achat...

Produit fermier

Il n'existe pas de définition réglementaire applicable à tous les produits fermiers. Certaines « appellations fermières » sont encadrées par des règlements ou par des labels. C'est le cas notamment des fromages (Décret fromages n° 2007-628 du 27 avril 2007), des volailles (décret n° 1538/91), des porcs et des gros bovins.

On peut tout de même définir de manière globale un produit fermier comme étant un **produit élaboré par un agriculteur** à partir des matières premières produites sur son exploitation ou transformées sous sa responsabilité.

Le Comité Départemental des Produits Fermiers de la Loire définit ce qu'est un produit fermier à partir de son slogan : « Je produis, je transforme, je vends ».

Producteur fermier

« Producteur fermier » ne qualifie pas uniquement celui qui fabrique et qui vend des produits fermiers. Producteur fermier, c'est d'abord et avant tout **un métier**.

Activité agricole

Définition dans le cadre de l'article L. 311-1 du Code Rural

Sont réputées agricoles toutes les activités correspondant à la maîtrise et à l'exploitation d'un cycle biologique de caractère végétal ou animal et constituant une ou plusieurs étapes nécessaires au déroulement de ce cycle ainsi que les activités exercées par un exploitant agricole qui sont dans le prolongement de l'acte de production ou qui ont pour support l'exploitation.

Ces activités agricoles, par relation, comprennent les activités de transformation, de commercialisation des produits végétaux et animaux de l'exploitation.

① Un métier qui nécessite une grande motivation

Acquérir les compétences nécessaires à la maîtrise de la production, de la transformation et de la commercialisation n'est possible que s'il y a une **réelle motivation**. De plus, un tel projet engage l'ensemble des acteurs de l'exploitation.

Il n'est pas prudent de se lancer dans le métier de producteur fermier par défaut, en pensant que c'est la solution pour remédier à une crise économique.

C'est un élément clé pour la réussite d'un tel projet.

② Un métier qui nécessite la maîtrise de nombreuses compétences

Il est nécessaire d'acquérir une **culture de chef d'entreprise** ! En étant capable de maîtriser :

- **La production de la matière première** : chaque étape de la production doit couvrir ses propres charges et générer la trésorerie suffisante pour réinvestir dans l'outil.
- **La transformation** : avec la transformation, l'agriculteur rentre dans le cœur même du métier de producteur fermier. C'est un nouveau métier qui nécessite donc l'acquisition de compétences spécifiques.
 - La transformation, c'est :
 - Par définition, une valorisation qui n'est pas faite pour palier à un défaut de qualité de la matière première, ni pour en combler les déficits économiques. La plus-value dégagée par la transformation finance l'outil de travail et la main d'œuvre, parfois salariée, nécessaire.
 - Une maîtrise technique, c'est :
 - non seulement des savoir-faire (gestes de la transformation), mais aussi des connaissances des processus biologiques en œuvre pour pouvoir analyser les problèmes qui se présentent et y remédier rapidement.
 - des évolutions de gammes et des évolutions dans chaque gamme.
 - Raisonner l'organisation et l'évolution des locaux adaptés à la transformation*.
 - Une maîtrise des autocontrôles et des outils permettant de les faire, afin de piloter la qualité de ses produits.
 - La gestion des eaux usées et des déchets spécifiques.
 - La maîtrise de la chaîne du froid pour les produits frais *.
 - La nécessité de suivre des formations continues spécialisées tout au long de sa carrière professionnelle pour pouvoir s'adapter.
- **La commercialisation** : un métier en soi qui ne s'improvise pas.
 - La commercialisation, c'est :
 - Réaliser ses propres études de marché*.
 - Décider d'un prix de vente en rapport avec les coûts de production (prix de revient établi à partir d'une comptabilité analytique) et le prix du marché.
 - Prendre des décisions cohérentes entre elles, en fonction du marché repéré, sur le mix produits (type, qualité, gamme...) – services (emballage, conditionnement, livraison, fréquence de production...) – prix de vente – lieu de vente.
 - Pour la vente à la ferme : un point de vente et des abords de ferme bien aménagés*.
 - Communiquer :
 - Savoir parler de ses produits.
 - Mettre en cohérence des moyens qui parlent de l'entreprise.
 - Maîtriser l'organisation de journées porte ouverte*.

* document détaillé fourni par simple demande auprès de votre conseiller territorial ou en appelant le 04 77 91 43 30/32

③ Un métier qui nécessite une organisation du travail rigoureuse et de forts besoins en main d'oeuvre

La gestion du temps de travail **est un élément clé** dans la production fermière. Un projet s'établit à partir de la main d'oeuvre disponible (temps et compétences) pour déterminer les quantités transformées possibles et non pas le contraire !

Points de repères

Exemples de temps de travaux dans l'atelier de transformation (sans compter la vente)

Fromage : il faut compter 3 h de travail pour transformer 100 l de lait.

Porcs : découpe et transformation - 10 h par porc.

Volailles : temps de travail pour l'abattage - 4 volailles à l'heure.

Temps de travail à prendre en compte pour un marché à environ 20 km de l'exploitation prenant en compte la préparation, le déplacement aller, le temps du marché, le déplacement retour, le lavage du matériel et la remise des produits restant en chambre froide : **8 h de travail**.

Etant donné la charge de travail importante inhérente au métier qui nécessite de maîtriser la production, la transformation et la vente, tout projet de production fermière en circuit court **nécessite au moins 2 personnes**.

De plus, un fonctionnement à deux sécurise l'activité en permettant sa continuité en cas de nécessité.

Le diagnostic de la production fermière réalisé dans la Loire (janvier 2007) montre que **95 % des producteurs fermiers** expriment le souhait d'une **amélioration de leur qualité de vie** en se dégageant notamment plus de temps libre pour la famille ou les loisirs.

Producteur fermier, c'est peut-être aussi **devenir un employeur**, ce qui demande une **compétence spécifique** : organisation du travail, relation, gestion des ressources humaines, recrutement...

④ Un métier où la maîtrise de la pénibilité conditionne la durabilité

Les laboratoires des producteurs fermiers sont très peu mécanisés et de ce fait, les manipulations, ports de charges, postures pendant le travail peuvent être source de problèmes de santé (tendinite, mal au dos, etc...). Des solutions existent, il est nécessaire de les envisager dès l'investissement *.

⑥ Une activité réglementée

La vente directe de produits alimentaires est soumise à une **réglementation concernant de nombreux domaines** :

La réglementation sanitaire*: les produits fermiers devront être élaborés dans le cadre de règlements européens communément appelés « Paquet Hygiène ».

Les éléments clés :

→ **La traçabilité**

Tous les exploitants de la chaîne alimentaire doivent mettre en place, si ce n'est pas déjà fait, une procédure de traçabilité (règlement (CE) N° 178/2002).

→ **Obligation de résultat**

Les professionnels de la chaîne alimentaire doivent démontrer qu'ils ont mis en place les mesures de maîtrise adaptées pour atteindre les objectifs de la réglementation = **obligation de résultat**.

→ **Procédure de retrait et de rappel**

Les modalités de retrait du marché et d'information auprès de l'administration en cas de défaillance réelle ou supposée de denrées alimentaires sont fixées dans le règlement 178/2002.

C'est un élément important du Paquet Hygiène.

La réglementation concernant l'étiquetage*

Dans certaines conditions, l'étiquetage des produits fermiers est obligatoire.

La réglementation juridique et fiscale

- Toute entreprise doit déclarer son activité auprès du Centre de Formalité des Entreprises*.
- Toute activité de production de produits alimentaires doit être déclarée auprès de la DDPP*.
- Les bénéfices issus de la vente de produits fermiers rentrent dans la catégorie des bénéfices agricoles.

*

CFE (Centre de Formalités des Entreprises)

Chambre d'Agriculture de la Loire – ZI Le Forum – BP 20021 - 42110 FEURS – 04 77 91 43 25

DDPP (Direction Départementale de la Protection des Populations)

10 rue Claudius Buard – BP 272 – 42014 SAINT ETIENNE CEDEX 2 – 04 77 81 85 00

⑥ Producteur fermier : une vraie responsabilité

On demande à tous les fabricants de produits alimentaires d'assurer un **haut niveau de protection de la santé publique**.

Un contrat d'assurance est nécessaire pour être couvert en cas d'intoxication alimentaire.

Production fermière et circuits courts : un vrai métier !

Chambre d'Agriculture de la Loire

Jean-Pierre SAUVAGE

Juillet 2014

Version 2

7 Un métier où le réseau collectif est une force

Le collectif peut s'envisager à plusieurs niveaux :

- **Exemple : la découpe et la transformation de viande**

Dans la Loire et à proximité, il existe trois laboratoires collectifs de découpe et de transformation. Un quatrième est en projet.

- Avantages :*
- *Pas de contraintes de volumes pour démarrer une production fermière.*
 - *Utilisation d'un outil moderne bien équipé permettant l'élaboration de produits de qualité.*
 - *Organisation collective du travail permettant de gagner du temps (partage de certaines tâches).*
 - *Utilisation possible en atelier relais.*

- **La mise en marché des produits**

Celle-ci peut s'envisager également de manière collective (Points de Vente Collectifs, AMAP ou Ventes au Panier, marchés de producteurs...).

Avantages : répond à une demande, gamme, attractivité.

- **Les échanges techniques, l'information spécifique**

- **Rejoindre le réseau de producteurs fermiers :** Le Comité Départemental des Produits Fermiers de la Loire (www.produitsfermiersloire.com)

Avantage : lieu d'échanges techniques et économiques, mise en place de formations spécifiques, reconnaissance du métier par une communication collective, marchés collectifs, possibilité d'accès aux subventions.

8 La gestion économique de l'atelier fermier : attention à la rémunération !

Le diagnostic de la production fermière (Chambre d'Agriculture de la Loire – janvier 2007) montre que, dans certains cas, l'**activité de production fermière n'est pas toujours rémunératrice**,

Pour rémunérer la main d'œuvre et les investissements, mais aussi pour disposer des informations nécessaires pour les décisions de gestion (introduction d'un nouveau produit, abandon d'un lieu de vente...), il est indispensable d'enregistrer et d'analyser régulièrement les données économiques de l'atelier fermier, particulièrement les éléments des coûts de production, transformation et commercialisation.

Une équipe à votre écoute à la Chambre d'Agriculture de la Loire :

**Mireille FONCEL
Jean-Pierre SAUVAGE
Sophie DOUILLON**