

Gérer pour Gagner Agriculture

n°19

août
septembre
octobre 2010

Le journal du Réseau CER FRANCE

Circuits courts : ça fourmille dans les campagnes

Filière viande :
à la recherche
d'un second
souffle



Pour diversifier,
mieux vaut
dissocier
le cadre juridique



**Nouvelle
protection
sociale agricole :**
mémento pratique



CER
FRANCE

Voir loin, les pieds sur terre



CONSEIL - GESTION
EXPERTISE COMPTABLE

www.cerfrance.fr

Des innovateurs

Le circuit court construit un nouveau mode de relation entre producteurs et consommateurs. C'était traditionnellement la vente directe à la ferme. Il évolue aujourd'hui vers d'autres formes de commercialisation, comme les points de vente collectifs, la vente au panier, la cueillette au champ, la vente par correspondance (internet) ou plus simplement dans des rayons dédiés à l'intérieur des grandes surfaces. Bref, "de la fourche à la fourchette", tout est imaginable.

Pourtant, ce slogan est certainement trop réducteur pour exprimer toute la complexité d'un processus de production, transformation et commercialisation de produits de la ferme.

Cette complexité résulte d'abord de l'association de tâches qui nécessitent des compétences multiples. Être à la fois un bon producteur, un artisan des métiers de bouche, un commerçant, n'est pas donné à tout le monde. Ajoutons-y les compétences classiques du chef d'entreprise (stratégie, gestion, prise de risque, organisation du travail...).

Les producteurs fermiers seraient-ils des extraterrestres ? Non, mais des passionnés, tout le temps ! Et des innovateurs, souvent. Les clés de la réussite passent aussi par une coordination des activités, une ouverture sur l'extérieur, une organisation parfaite de l'entreprise.

Jacques Mathé, économiste

PLAISIRS FERMIERS
MAGASIN 100% PRODUCTEURS

MAGASIN
100%
PRODUCTEURS

Reportage

Dans le cochon, tout est bon !

Les associés du Gaec de la Croix Marand (Deux-Sèvres) ont choisi de maîtriser tout le circuit : ils produisent, transforment, et vendent eux-mêmes 22 porcs par semaine. Une stratégie payante.



Jacques Mathé, économiste

Jeudi, 18 heures. Jean-Philippe Bernaudeau sort de son laboratoire tout de blanc vêtu et donne congé à ses deux ouvriers charcutiers. Pâtés, rillettes, jambon, côtes de porcs, les frigos sont pleins pour la fin de semaine. Toutes ces victuailles iront approvisionner les différents points de vente du Gaec de la Croix Marand : les trois bancs sous les halles de Niort, Fontenay-le-Comte et St Maixent, le magasin de producteurs fermiers (voir encadré) et leur comptoir de vente à la ferme. Il ne faut pas moins de 22 porcs par semaine pour satisfaire en charcuterie une clientèle toujours plus nombreuse.

La valeur ajoutée à la ferme

En 12 ans, le Gaec est devenu une véritable PME des métiers de bouche : 2 associés, 12 salariés (équivalents à 8 temps pleins), 1,3 million d'euros de ventes, dont 700 000 € en charcuterie. Pas loin de 1 200 porcs vont être transformés en 2010 !

Pourtant, quand Jean-Philippe s'est installé en 1991, avec son père, l'exploitation se cantonnait à la production. En 1993, son ami Eric Sicard le rejoint comme associé, en remplacement de son père. "Nous avons développé l'atelier porcin jusqu'à 180 truies naisseurs-engraisseurs, expli-

que Jean-Philippe. Un nouvel associé, Thierry, nous a rejoints en 1999". Les trois agriculteurs, âgés d'une vingtaine d'années, fourmillent d'idées. Ils veulent entreprendre, avancer, développer. Ils se disent qu'il faut créer de la valeur ajoutée sur la ferme pour faire vivre les trois associés. "C'est à ce moment-là que nous avons créé un petit laboratoire pour produire de la charcuterie, en embauchant deux professionnels. "À cette époque, le cheptel est monté à 250 truies, plus une centaine d'hectares de cultures".

"Mais, poursuit Jean-Philippe, Thierry a eu un très grave accident de moto.

Il n'a pas pu reprendre son travail. Cela a bouleversé notre organisation, nos deux salariés nous ont quittés... Une période noire. J'ai dû assurer en partie la production de charcuterie. Nous valorisons quand même 6 à 7 porcs par semaine". Jean-Philippe s'aperçoit que la qualité de ses produits avait baissé. "Nous n'avions pas bien suivi nos deux salariés, leur travail s'en ressentait, avec un impact direct sur les ventes. En 2006, nous avons recruté deux jeunes charcutiers que nous avons formés selon notre standard de qualité, une charcuterie la plus maigre possible mais goûteuse".



> **Contrôler l'ensemble du processus**

L'effet a été immédiat sur les ventes. Eric et Jean-Philippe en profitent pour revoir l'organisation de l'entreprise, embauchent un porcher, suppriment les points de vente les moins rémunérateurs, achètent des droits de place sous les halles, modernisent le laboratoire. En deux ans, le bateau de la Croix Marand file toutes voiles dehors. "Le panier moyen passe de 8 € à 12 € et le nombre de clients est multiplié par trois, analyse Jean-Philippe. Les clients savent que



Autour de Jean-Philippe Bernaudeau et de sa femme, une partie de la jeune équipe de charcutiers, très solidaire.

> **carte d'identité**

Gaec La Croix Marand
79160 Ardin
Installation en 2005
Deux associés
Jean-Philippe Bernaudeau
Eric Sicard
Effectif
12 salariés (8 temps plein)
L'exploitation
1,3 million d'euros de chiffre d'affaires
100 hectares
100 truies naisseurs-engraisseurs



Avec des outils et des normes semi-industrielles, le Gaec de la Croix Marand prouve que l'on peut offrir aux consommateurs la qualité et le goût de la tradition. "Et ça marche !".

■ **PLAISIRS FERMIERS :**
les producteurs revisitent le commerce alimentaire

Jean-Philippe Bernaudeau et Eric Sicard sont deux des neuf producteurs fermiers associés au sein du magasin Les plaisirs fermiers, ouvert depuis juin 2009 au cœur de la zone marchande la plus dense de la communauté urbaine de Niort.

Les associés sont de vrais professionnels de la transformation et de la commercialisation des produits de la ferme. Le projet a mûri cinq ans...

Accessibilité, communication sur les produits et les producteurs, largeur de la gamme (plus de 1000 produits sont référencés) sont les trois piliers de la fréquentation de ce magasin. Elle dépasse les 2000 clients par semaine, soit plus du double des prévisions initiales.

"Pour notre Gaec, ce nouveau point de vente a un impact majeur sur les volumes de charcuterie commercialisée. Le magasin est ouvert toute la journée, 5 jours sur sept, à la différence des halles où nous concentrons nos ventes une demi-journée par semaine".

la conservation de notre charcuterie est excellente et achètent pour la semaine".

Cette exigence de qualité, Jean-Philippe la surveille comme le lait sur le feu. Plus question de laisser dériver. Sa présence et celle d'Eric dans le labo avec les charcutiers et sous les halles permet de contrôler l'ensemble du processus de transformation-commercialisation.

Les deux associés l'affirment, "avec ce niveau d'exigence et d'organisation, il n'y a pas de problème de vente. Nous avons les outils et la compétence pour transformer 35 porcs par semaine. Notre objectif, c'est d'être autonomes sur l'ensemble de notre système. Nous avons recalibré l'élevage à 100 truies, mais tous les porcs sont produits en label rouge depuis 2008.

■ **La reconnaissance des clients**

Avec le recul, malgré un parcours parfois difficile et des contraintes de travail, Jean-Philippe et Eric trouvent beaucoup de satisfaction dans leur métier, notamment dans la relation directe avec les clients. Leurs appréciations positives, leur fidélité, sont

autant de signes de reconnaissance qui motivent nos deux paysans-charcutiers. "Nous sommes bien entourés, notre équipe de jeunes salariés est extrêmement solidaire. Avec peut-être de futurs associés parmi eux..." Une piste pour préparer la transmission de cette exploitation. Car transférer une exploitation fermière, ce n'est pas qu'un transfert de capitaux, c'est surtout un transfert de passion et de savoir-faire !

■ **Producteur fermier :**
une démarche individuelle qui n'oublie pas le collectif

Si les artisans des métiers de bouche sont aussi des commerçants cultivant leur indépendance, les producteurs fermiers ont conservé "l'instinct de solidarité" propre au monde agricole.

Ainsi, ils n'hésitent pas à partager des moyens de production. Le Gaec de la Croix Marand organise le retour des carcasses de l'abattoir en camion frigo avec son voisin, Loïc Chouc, charcutier fermier lui aussi et présent dans les mêmes halles de Niort. **La concurrence n'empêche pas la collaboration.** "Nous possédons un camion en Cuma et nous nous dépannons régulièrement", précise Jean-Philippe...

Les producteurs collaborent aussi pour des actions de communication (week-end de fermes en fermes) ou partager des lieux de vente, comme les magasins fermiers, des sites internet...

Beaucoup sont organisés en réseau – Bienvenue à la ferme est le plus connu d'entre eux – et les régions regorgent de mini réseaux et organisations collectives.

