

Diagnostic de la production fermière dans la Loire

Produire et vendre dans la Loire...

- Dans quelles conditions ?
(investissements, organisation du travail, rentabilité)
- Quelles opportunités de mise en marché ?
- Quels enjeux économiques pour la Loire ?
- Au départ en retraite des agriculteurs, les ateliers seront-ils transmissibles ?

Sommaire



Sur l'ensemble des exploitations agricoles du département, cette étude ne prend en compte que la production fermière animale: fromages, charcuterie, volailles, canard gras et découpe de viande.

De même, les exploitations concernées par la production fermière dans ce diagnostic sont celles qui pratiquent, pour un produit donné, l'ensemble des activités induites: de la production à la vente en passant par la transformation.

Page 3

1 - La production fermière et son environnement

Une force économique pour la Loire

Répartition de la production

Page 4

2 - Les producteurs et leurs exploitations

Le profil type des producteurs

Le profil type des exploitations

Les constats

Page 7

3 - Commercialisation et communication

La répartition du chiffre d'affaires

Les différents circuits de commercialisation

La communication

Page 10

4 - La Loire fermière: l'histoire locale fait-elle apparaître des diversités régionales?

Page 11

5 - Comment aider les producteurs fermiers de la Loire à développer leur activité?

1 La production fermière et son environnement



Un historique départemental favorable

- Un département industriel, urbain et agricole.
- D'importants bassins de consommation dans le département et à proximité.
- Un savoir faire de transformation qui a toujours été pratiqué.
- Une recherche de valeur ajoutée sur les élevages de porcs dès les années 1975.
- Des exploitations laitières qui réinvestissent dans la diversification fermière depuis l'instauration des quotas (contrôle des volumes produits - 1985).
- Une Chambre d'Agriculture qui accompagne techniquement les producteurs fermiers depuis plus de 30 ans.
- Des programmes de financement successifs qui ont permis d'accompagner des investissements professionnels liés aux augmentations d'exigences des réglementations (Conseil Général, Etat, Europe).

Une force économique pour la Loire

La production fermière représente 529 producteurs fermiers transformant soit du lait, du porc, des volailles, de la viande, des canards gras... Notons que sur ces 529, 115 semblent ne transformer qu'un faible volume de lait de vache (moins de 15 000 litres) ce qui ne permet pas d'amortir des investissements professionnels et ne semble donc pas une activité transmissible.

Nous estimons donc à 414 le nombre d'exploitations transformant une production à la ferme sur une dimension économique transmissible, soit :

- 11 % des exploitations professionnelles du département,
- environ **1 000 à 1 300 emplois** (soit 15 à 20 % des emplois en exploitations professionnelles),
- des entreprises qui permettent un **emploi féminin** : conjointes et salariées,
- un chiffre d'affaires estimé de **25 à 37 millions d'euros** (soit de 9,5 à 14 % du chiffre d'affaires des productions animales de la Loire).

La répartition de la production

• En fonction de l'activité

La question est complexe : en effet, chaque ferme produit au moins 2 voire 3 produits fermiers différents. Les pourcentages suivants ne peuvent donc pas s'additionner :

- les fromages au lait de vache concernent 46 % des exploitations,
- les fromages de chèvre purs, 28 %,
- en comptant les fermes qui produisent des fromages de chèvre et de vache, 37 % des fermes ont un troupeau de chèvres,
- **les 3/4 des exploitations qui transforment à la ferme ont une fromagerie,**
- les volailles fermières et canards gras concernent au moins 19 % des exploitations,
- et 11 % produisent de la charcuterie fermière.

• En fonction de la situation géographique

	Répartition des producteurs fermiers
Pays Roannais	170 (32 % Loire)
Pays du Forez	124 (23 % Loire)
Saint-Etienne Métropole	116 (22 % Loire)
Pilat (Parc Naturel Régional hors Saint-Etienne Métropole)	74 (14 % Loire)
SIMOLY Loire	45 (9 % Loire)

2 Les producteurs et leurs exploitations



Les 100 % fermiers

Ce sont des agriculteurs qui ne vivent que de la vente de produits fermiers. Dans la Loire, au regard des enquêtes conduites, ils ne représentent que 21 % des agriculteurs concernés. Ils se distinguent peu en fait de l'ensemble des producteurs fermiers de la Loire. Ils sont dans la même tranche d'âge que l'ensemble des producteurs fermiers :

- 62 % ont entre 33 et 44 ans,
- les 2/3 ont repris une production qui existait déjà sur la ferme,
- leur niveau de formation est élevé : 38 % sont titulaires d'un BTS !
- 69 % des exploitations ont un régime fiscal forfaitaire, ce qui situe leur chiffre d'affaires à moins de 76 224 €,
- 56 % travaillent en couple,
- 69 % ont au moins 2 productions fermières sur l'exploitation, 25 % en ont trois,
- 75 % font des fromages. Un tiers font uniquement des fromages de vache, un tiers font uniquement des fromages de chèvre, 17 % des volailles,
- leurs laboratoires sont plutôt récents, 50 % ont moins de 10 ans,
- 7 % des producteurs enquêtés adhèrent à un réseau collectif (association « Produit de la ferme Loire¹ », ou bio).

(1) CDDPF : Comité Départemental de Développement des Produits Fermiers. Les producteurs fermiers se sont regroupés autour de cahiers des charges par produit et d'une charte « je suis agriculteur à temps complet, je produis, je transforme, je vends ». Avec 120 adhérents le CDDPF regroupe 29 % des exploitations agricoles professionnelles concernées par la production fermière du département.

Le profil type des producteurs

● Plutôt jeune et diplômé

- c'est un agriculteur jeune, en pleine activité professionnelle : **moyenne d'âge 43 ans** (44 dans l'ensemble des exploitations de la Loire). 68 % ont entre 30 et 50 ans,
- ce n'est pas toujours un fils ou une fille d'agriculteur : **27 % sont non originaires de milieu agricole**,
- il a un **bon niveau de formation initiale** : 21 % ont un BTS, 19 % seulement sont sans diplôme (contre 34 % dans l'ensemble de la Loire),
- seulement **17 % ont suivi une formation initiale spécialisée** concernant leur production fermière, mais **41 % ont une pratique régulière de formation continue**,
- **pour 57 % d'entre eux** l'activité existe depuis plus de 15 ans sur l'exploitation, il s'agit donc d'une activité ancienne et non d'une mode !
- mais c'est aussi une activité qui se développe : **30 % des producteurs fermiers ont développé celle-ci depuis moins de 10 ans.**

● Un tempérament d'entrepreneur

- 51 % ont des responsabilités hors exploitation agricole (malgré leur charge de travail),
- 38 % ont au moins 1 salarié (contre 7 % des exploitations agricoles de la Loire),
- 52 % ont investi plus de 40 000 € dans leur atelier de transformation,
- 88 % adhèrent à un centre de gestion agréé,
- 93 % adhèrent à une Coopérative d'Utilisation de Matériel Agricole (CUMA²) et tous ont du matériel en commun. Ce qui souligne que ce ne sont pas des agriculteurs individualistes et qu'ils savent travailler en réseau lorsque cela comporte un avantage pour leur ferme.

Montants moyens des investissements

Ateliers charcuterie	76 600 € (inv. moyen)
Fromageries	47 800 €
Viande bovine	20 000 €
Volailles	26 200 €

Ces montants soulignent que les investissements sont professionnels et à la hauteur des réglementations.

(2) CUMA : En se groupant, les agriculteurs peuvent ainsi s'équiper de matériels performants tout en réduisant le coût de l'investissement pour chacun.

Le profil type des exploitations

De taille moyenne

- elles sont de taille moyenne : 45 à 50 ha (48 ha dans la Loire),
- 2 % des producteurs fermiers travaillent dans un cadre sociétaire (associé à d'autres agriculteurs) (11 % Loire),
- la moitié a un régime fiscal de bénéfice réel, ce qui suppose un chiffre d'affaires global de plus de 76 224 € (25 % des exploitations de la Loire sont concernées),
- elles valorisent au minimum 2 emplois (UTH, Unités Travail Humain) avec une moyenne à 2,57 UTH (1,7UTH en moyenne dans la Loire).

Des activités diversifiées

- **79 % des producteurs fermiers de la Loire ont un troupeau de vaches laitières** ou de vaches allaitantes qui permet à leur ferme de vivre de manière durable et de valoriser l'espace (pas de prés sans troupeaux!),
- pour eux, la production fermière est une diversification, mais une diversification qui compte!
- 48 % font plus de 50 % de leur chiffre d'affaires grâce aux produits fermiers mais pour près des 3/4 cette diversification apporte plus de 20 % du chiffre d'affaires total de l'exploitation. La production fermière est donc essentielle à la pérennité de l'exploitation.

Les constats

De forts besoins de main-d'œuvre

Temps de travail moyen par type de production

Charcuterie fermière	3,54 UTH en moyenne 61 % ont au moins 1 salarié
Fromages	2,56 UTH 36 % ont au moins 1 salarié
Volailles	2,14 UTH 14 % ont au moins 1 salarié

- temps de travail: en moyenne 50 à 60 h / semaine pour le responsable, mais il existe de grands écarts suivant les types de productions, les volumes et les systèmes.
- régularité sur l'année en fromages et volailles, pointes et saisonnalité pour charcuteries et canards gras.
- il semble que ce temps de travail se décompose en 2/3 transformation, 1/3 commercialisation.

Estimation de temps nécessaire pour les personnes qui pratiquent ces types de vente (en moyenne)

Marchés de détail	12 à 15 h/semaine
Tournées	7 h/s
Points de vente collectifs	1,5 à 6 h/s
Grandes et Moyennes Surfaces	1,5 à 6 h/s
Vente à la ferme	4 à 8 h/s

- 95 % des producteurs fermiers enquêtés expriment le souhait d'une amélioration de leur qualité de vie,
- il y a pourtant très peu de recours au service de remplacement³ sauf pour les troupeaux bovins: formation des salariés inadaptée,
- une fragilité certaine devant les accidents.

(3) Service de remplacement: les éleveurs se sont organisés pour employer des salariés afin de les remplacer aux travaux de la ferme en cas de besoin: vacances, maladie ou accident, absence pour formation,...

Des ateliers de transformation encore peu transmissibles...

A partir d'une grille pré-établie fondée sur une analyse de leur fonctionnalité, il ressort que:

- 26 % sont transmissibles en l'état,
- 53 % nécessiteraient des améliorations,
- 21 % de fortes améliorations, voire une reconstruction indépendante des locaux actuels de la ferme (en effet, très souvent les ateliers de transformation ont été aménagés progressivement dans des dépendances de la ferme et l'exigüité des lieux rend les adaptations difficiles).

◀ ... qui gèrent la question des eaux usées

- 63 % les traitent séparément du reste des effluents de l'exploitation, en stockant puis épandant ; les autres ajoutent ce volume d'eaux usées à leur stockage d'effluents déjà présent, puis épandent. La solution retenue dépend de l'agencement des différents bâtiments,
- le traitement séparé ou conjoint du lactosérum (petit lait) et de l'eau utilisée en fromagerie est désormais bien connu avec diverses solutions possibles,
- des bacs dégraisseurs sont aussi utilisés pour les productions qui le nécessitent,
- Les exploitations de la Loire sont globalement en avance sur ces questions et les producteurs fermiers, au profil plutôt entrepreneur, ont participé à ce mouvement général.

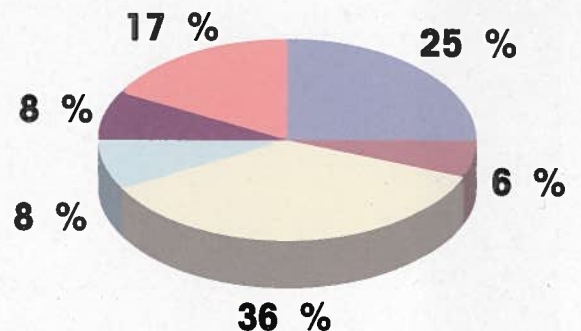
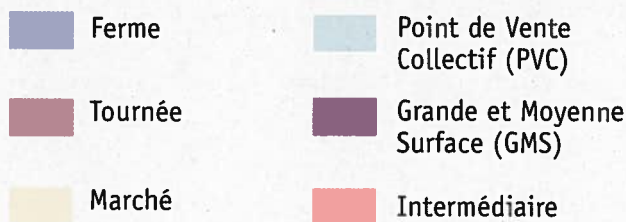
◀ Des producteurs qui savent entreprendre... ...mais qui manquent d'outils pour gérer leur exploitation

- 39 % ne savent pas si leur production fermière est rentable, essentiellement parce qu'ils disposent peu d'enregistrements comptables spécifiques par production,
- ils n'ont pas encore envisagé leur succession (mais il est vrai qu'ils sont plutôt jeunes),
- 25 % sont en fermage sur les bâtiments (mais cette moyenne cache de fortes disparités régionales : 17 % dans le Roannais et 6 % sur Saint-Etienne Métropole). Cette réalité peut aussi s'expliquer par le taux élevé de sociétés,
- cependant ce point pose problème pour la transmission et l'investissement.

3 Commercialisation et communication

La répartition du chiffre d'affaires

Où se fait le chiffre d'affaires fermier de la Loire ?



MAIS ATTENTION ! ceci cache de fortes disparités entre productions :

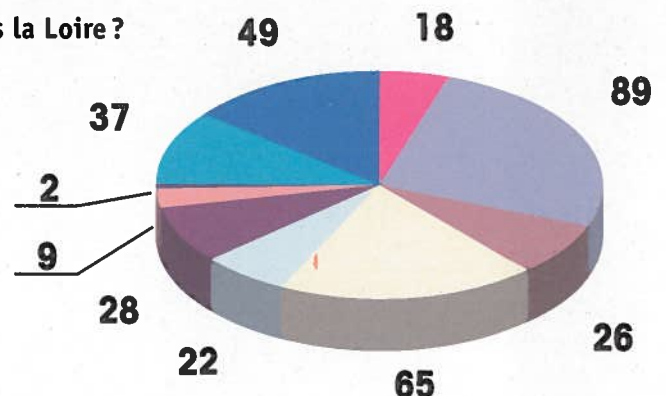
En effet, un producteur de charcuterie fermière pourra réaliser 100 % de son chiffre d'affaires sur l'exploitation alors qu'un producteur de fromages servira ses voisins, mais ne réalisera que 5 % de son chiffre d'affaires sur la ferme. (rappel : ils représentent les 3/4 des producteurs fermiers de la Loire !)

Un producteur de foie gras réalisera une partie de ses ventes sur des foires exceptionnelles, alors qu'un producteur de fromages a besoin d'un écoulement régulier sur toute l'année, chaque semaine.

Les différents circuits de commercialisation

Où peut-on trouver des produits fermiers dans la Loire ?

En nombre d'exploitations sur la Loire sur 109 enquêtes



« Les marchés de détail

Un lieu important pour les produits fermiers du département :

- 60 % des producteurs s'y rendent et réalisent là 63 % de leur chiffre d'affaires en produits fermiers,
- cela concerne surtout les fromages mais aussi les volailles et la charcuterie,
- évolution : les producteurs sont optimistes. Près d'1 sur 2 prévoit une augmentation de ses ventes dans les 5 prochaines années. Cependant de nombreuses menaces pèsent sur les marchés de détail : Les ménages jeunes les fréquentent peu, et les travaux d'urbanisme les oublient souvent !

la Chambre d'Agriculture de la Loire s'intéresse aux marchés de détail depuis 1989 et a contribué à la réalisation de plusieurs études :

- « Les marchés de détail alimentaire dans les régions urbaines de Grenoble, Lyon et Saint-Etienne : situation et perspectives » - 1989,
- « Les marchés de Roanne et de sa région » - 1990,
- Guide d'analyse « Evaluer un marché de détail » - 1998,
- « Perspectives et modalités pour une revalorisation des marchés de détail » - 1999.

Les points de vente collectifs

Ce sont des magasins créés et gérés par des producteurs fermiers, où l'on ne trouve que des produits fermiers. Il en existe 8 dans la Loire, dont 5 sur l'agglomération stéphanoise⁴.



- 4 ont moins de 3 ans d'existence,
- tous donnent satisfaction aux producteurs qui les ont créés,
- leurs résultats sont en progression,
- mais ils restent bien en deçà des moyennes régionales.

(4) « Point de Vente Collectif: une création Rhône-Alpine, avec un leader vétérinaire, le magasin UNIFERME sur Mornant (69) créé en 1978; et une fédération nationale née et gérée en Rhône-Alpes, l'association AVEC (21 points de vente). Pour en savoir plus :

AVEC Rhône-Alpes - 41, rue Charles Robin
01000 Bourg-en-Bresse - 04 74 23 00 91.

(5) AMAP: Association pour le Maintien de l'Agriculture Paysanne. Elles établissent un partenariat sur une saison complète entre des producteurs et des consommateurs sous la forme d'un engagement mutuel de commande et de livraison. En décembre 2006 il existe 4 AMAP dans la Loire.

La vente à la ferme

En dehors de productions comme la charcuterie fermière ou le foie gras, les producteurs n'ont pas toujours choisi de vendre à la ferme et sont parfois peu organisés pour cela :

- 82 % des producteurs pratiquent la vente à la ferme pour globalement 25 % du chiffre d'affaires fermier, mais avec de très gros écarts (de 5 % à 100 %). Pour environ 40 % des exploitants, cette vente est plus un service rendu au voisinage que réellement voulue,
- la vente à la ferme est surtout intéressante pour les produits carnés et d'un faible intérêt pour les producteurs de fromages (rarement + de 10 % des volumes produits sont ainsi vendus),
- évolution : pas de baisse prévue, 34 % des producteurs, principalement en produits carnés, envisagent même une augmentation du tiers de leur chiffre d'affaires à la ferme dans les 5 ans,
- concernant ceux pour qui ce type de vente est important, très peu se plaignent de la consommation de temps qu'elle suppose (en effet, à la ferme, les clients recherchent d'avantage qu'ailleurs un contact direct et des échanges avec les producteurs).

Les grandes surfaces

On trouve des produits fermiers ligériens dans pratiquement toutes les enseignes de grandes surfaces.

- 26 % des producteurs fermiers enquêtés y vendent une partie de leurs produits pour environ 35 % de leur chiffre d'affaires. Cette réalité recouvre cependant de fortes disparités puisque 60 % des producteurs concernés réalisent là moins de 30 % de leur chiffre d'affaires fermier,
- ce mode de vente concerne essentiellement des fromages mais aussi quelques fois des volailles,
- il s'est parfois développé à l'initiative de l'enseigne et non du producteur,
- 85 % des producteurs concernés ne sont pas référencés (ils bénéficient d'accords spécifiques directement avec le magasin).

Les autres circuits de vente

- **les tournées avec livraison à domicile** sont très anciennes dans le sud de la Loire et toujours présentes, particulièrement dans le bassin stéphanois et le Gier. Quelques producteurs essaient de s'organiser pour réaliser des tournées collectives,
- **AMAP⁵**: une évolution du concept est nécessaire pour se développer de façon significative,
- **vente aux grossistes**: ce mode de vente semble en voie de disparition dans la Loire, il apportait une faible revalorisation du produit pour les agriculteurs,
- **vente aux restaurateurs**: elle représente un faible chiffre d'affaires, et pose de nombreux problèmes d'organisation de la production pour les agriculteurs,
- **la restauration collective hors foyer**: pour obtenir des prix de menus bas, les prix d'achats des produits sont très faibles et ne sont donc pas compatibles avec un produit artisanal. L'introduction de produits fermiers ou de terroir dans les menus des cantines ou selfs service ne peut s'envisager qu'avec l'appui des collectivités.

La communication

La communication indirecte

Des progrès sont possibles sur :

- **les conditions d'accueil** (moins de la moitié des producteurs a un point de vente aménagé. Voici une appréciation des conditions d'accueil des clients pour les 82 % qui vendent à la ferme)

- 22 % sont dans de bonnes conditions,
- 40 % pourraient être améliorées,
- 38 % ne sont pas satisfaisantes.

- **Les abords de ferme** (ils ont été jugés à partir d'une grille prenant en compte tous les bâtiments, les aires de circulation et la gestion des eaux de pluies, les dépôts de matériels visibles ou non, les stockages de fourrages visibles ou non, la présence et l'importance de végétaux d'ornements, de fleurs, etc.)

- dans 32 % des cas, les abords sont soignés,
- dans 51 % des cas, ils pourraient être améliorés sur un point ou l'autre,
- dans 17 % des cas, ils n'ont pas fait l'objet de soins jusqu'ici.

- **La signalisation** (pour permettre au client d'arriver jusqu'à la ferme)

- dans 46 % des cas, elle est mauvaise ou inexistante,
- dans 36 % des cas, elle pourrait être améliorée,
- seulement 18 % des exploitations bénéficient d'une bonne signalisation.

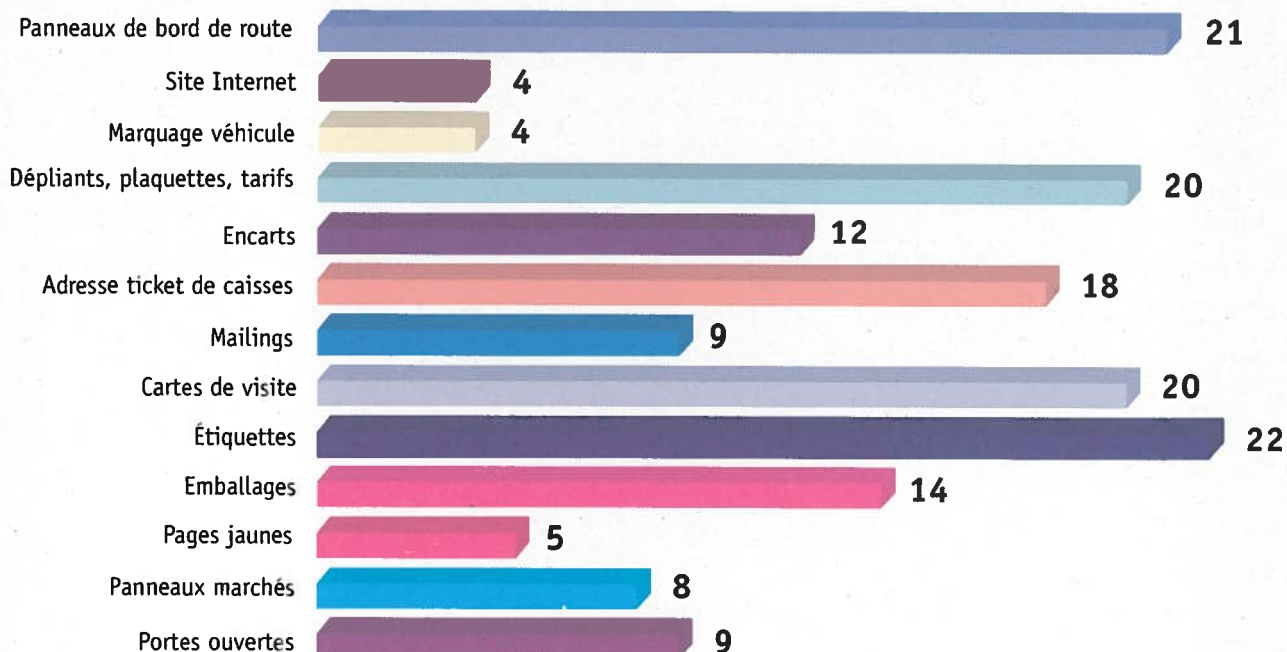
Pour des raisons d'organisation du travail, certains producteurs ne souhaitent pas développer la vente à la ferme. Mais quand celle-ci est recherchée, quid de l'état et de l'efficacité de la signalisation ?

Les investissements

34 exploitations ont été enquêtées sur cette question. 17 d'entre elles ont un budget de communication annuel moyen à hauteur de 1096 € (mais cela varie de 50 € et 6 000 € !)

Outil de communication mis en place

En nombre d'exploitations sur 34 exploitations enquêtées





4 La Loire fermière : l'histoire locale fait-elle apparaître des diversités régionales ?

◀ *Concernant l'âge des producteurs*

Les producteurs ont sensiblement la même structure d'âge d'un Pays à l'autre : 20 à 33 % de moins de 35 ans, et 20 à 33 % de plus de 45 ans.

- Dans Saint-Etienne Métropole les producteurs sont plus âgés, il y a moins de jeunes, mais les successions sont mieux prévues, les tailles des exploitations sont suffisantes pour être transmissibles (30 ha), et il s'agit souvent de GAEC⁶ où l'introduction d'un jeune sera plus facile qu'une transmission intégrale. Par ailleurs sur ce secteur, 80 % des installations se font chaque année avec création ou reprise d'un atelier fermier.
- Le fait sociétaire est beaucoup plus répandu dans le sud du département.

◀ *La part des ateliers fermiers non-transmissibles en l'état parce que trop petits*

Des exploitations fragiles, à faible volume transformé, sont en nombre plus ou moins important suivant l'historique local (pourcentage des exploitations disposant de moins de 15 000 litres de droits pour la vente directe⁷ par rapport au nombre total d'exploitations fermières du Pays) :

- 16% dans le Roannais, 23 % dans le Forez, 25 % dans Saint-Etienne Métropole (historique plus fort qu'ailleurs de ventes de lait cru sans transformation en fromage), 23 % dans le Pilat.

◀ *Les investissements récents en ateliers de transformation*

Ils sont plus faibles sur Saint-Etienne Métropole, mais les ateliers fermiers y sont plus anciens qu'ailleurs et il s'agit souvent d'une deuxième génération d'investissements.

◀ *L'importance du chiffre d'affaires fermier sur l'exploitation*

Pays Roannais, Pays du Forez et Pilat : 50 % des exploitations concernées font plus de 50 % de leur chiffre d'affaires en produits fermiers.

Sur Saint-Etienne Métropole, cela concerne 38 % des exploitations : ce qui s'explique par la part plus importante ici qu'ailleurs de formes sociétaires, qui supposent plusieurs activités pour permettre plusieurs emplois.

◀ *Les modes de commercialisation*

Sur Saint-Etienne Métropole, les modes de mise en marché sont beaucoup plus diversifiés, avec notamment la présence de tournées.

(6) GAEC : Groupement Agricole d'Exploitation en Commun : c'est une forme juridique qui permet à plusieurs agriculteurs de s'associer pour conduire la même ferme.

(7) depuis 1984, le volume de la production globale de lait de vache en Europe est bloqué par pays. Pour réaliser cet objectif qui vise à ne plus gérer de stocks d'excédents, chaque agriculteur a reçu un quota qui constitue son droit à produire.

5 Comment aider les producteurs fermiers de la Loire à développer leur activité ?

• *Ils sont plutôt optimistes*

- 52 % estiment que leur chiffre d'affaires va augmenter et 41 % qu'il est stable,
- Seulement 40 % souhaitent améliorer leur commercialisation,
- 39 % estiment que leur qualité de vie s'est globalement améliorée ces 5 dernières années et 12 % seulement qu'elle s'est dégradée.

• *Leurs attentes*

Sur la qualité de vie :

- 59 % souhaitent diminuer leur temps de travail,
- 35 % leurs astreintes,
- 23 % la pénibilité du travail,
- Ils souhaitent être aidés sur les questions de main-d'œuvre.

• *Les solutions qu'ils envisagent*

• Concernant les investissements :

- 28 % souhaitent investir dans un bâtiment d'élevage,
- 21 % dans l'atelier de transformation,
- 13 % dans du matériel,
- 12 % souhaitent revoir leur commercialisation.

• Concernant la rentabilité de leur atelier fermier :

- 36 % veulent mieux connaître la rentabilité de leur production et la maîtriser,
- 28 % veulent revoir leur gamme,
- 27 % pensent devoir travailler sur la qualité des produits.

• Concernant la fonctionnalité de leurs bâtiments :

- 32 % aimeraient améliorer celle de leurs bâtiments d'élevage,
- 31 % celle de leur atelier de transformation.

À noter : seulement 45 % sont satisfaits de leur atelier de transformation.

Depuis tout temps, dans l'environnement naturel de notre département, les troupeaux assurent la valorisation de l'espace et la transformation des produits permet de sécuriser l'emploi : un équilibre indissociable et à préserver.

Dès lors, tout ce qui affectera la production principale (lait ou viande) aura une influence sur l'équilibre et la pérennité de la ferme (emprise foncière, crise de filière, contraintes environnementales ou de voisinage,...). Il est donc indispensable de prendre en compte les exploitations agricoles dans les politiques d'aménagement pour assurer la présence à long terme des produits fermiers dans la Loire.

Pour en savoir plus, et notamment pour travailler avec la Chambre d'Agriculture au développement des productions fermières, contactez :

Equipe produits
Chambre d'Agriculture de la Loire

43, avenue Albert Raimond - BP 40050
42272 St-Priest-en-Jarez
04 77 91 43 30