



ETUDE D'OPPORTUNITÉ D'UN OUTIL DE TRANSFORMATION/ COMMERCIALISATION ALIMENTAIRE

Prestataire : Safer Idf- Camille LONGÉ
Commanditaire : ADADSA- Margaux GROSJEAN



1 PHASE 1- ETAT DES LIEUX DE L'EXISTANT SUR LE TERRITOIRE SEINE AVAL

2 PHASE 2- ETUDE DES BESOINS

3 PHASE 3 – ETUDE DE L'OPPORTUNITÉ DE MISE EN ŒUVRE D'UN OUTIL COLLECTIF DE TRANSFORMATION

4 PHASE 4- GOUVERNANCE DE L'OUTIL ET STATUTS JURIDIQUE

5 PHASE 5- ESTIMATION BUDGÉTAIRE

6 PHASE 6- SYNTHÈSE ET RESTITUTION DE L'ÉTUDE

7 ANNEXE

SOMMAIRE



PHASE 1- ETAT DES LIEUX DE L'EXISTANT SUR LE TERRITOIRE SEINE AVAL

Identification des outils de transformation ou commercialisation existants ou à venir sur le territoire et leur capacité à répondre aux besoins locaux.

1

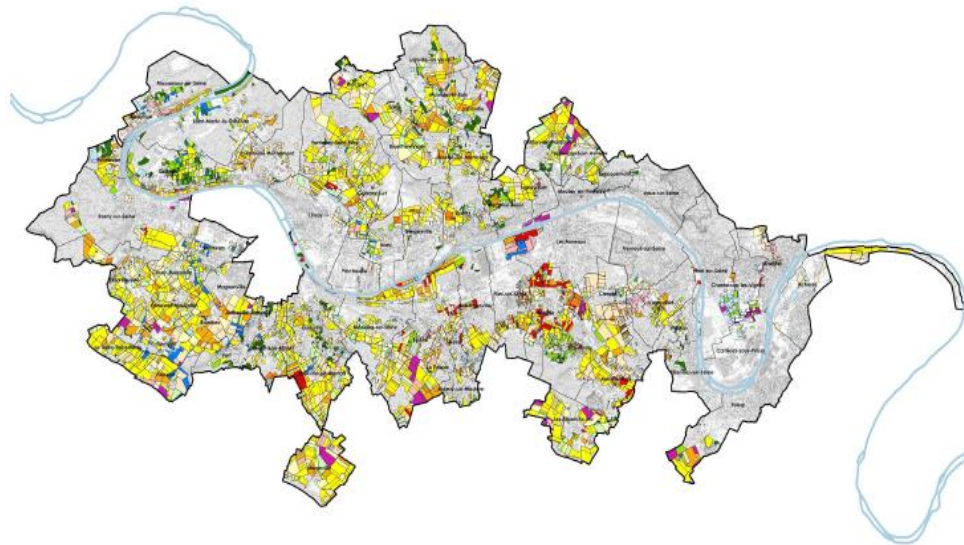
PRÉSENTATION DE L'ÉTUDE ET DU CONTEXTE DE SON TERRITOIRE

Valorisation des productions locales en seine Aval

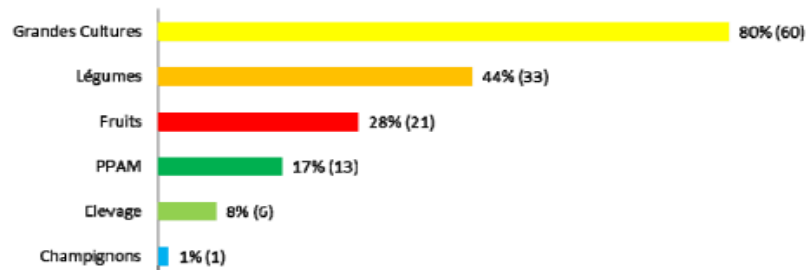
- Etude portée par l'ADADSA et réalisée par la SAFER Idf
- Les 4 GALs portent un projet de coopération autour de la thématique du produit local.
L'objet de ce projet est :
 - D'améliorer la connaissance et la compétence des acteurs,
 - D'améliorer la visibilité des produits locaux,
 - D'échanger et de diffuser des bonnes pratiques,
 - De développer des modes de commercialisation innovants adaptés aux contraintes des petits producteurs /transformateurs,
 - De développer l'intérêt des acteurs pour des approches collectives et favoriser des liens avec d'autres territoires
- Visée de l'étude: cibler les besoins des exploitants locaux en termes d'outils de transformation/ commercialisation, proposer un atelier collectif adapté à ces besoins et étudier la faisabilité et la rentabilité de la structure.

Le territoire Seine Aval: un territoire agricole

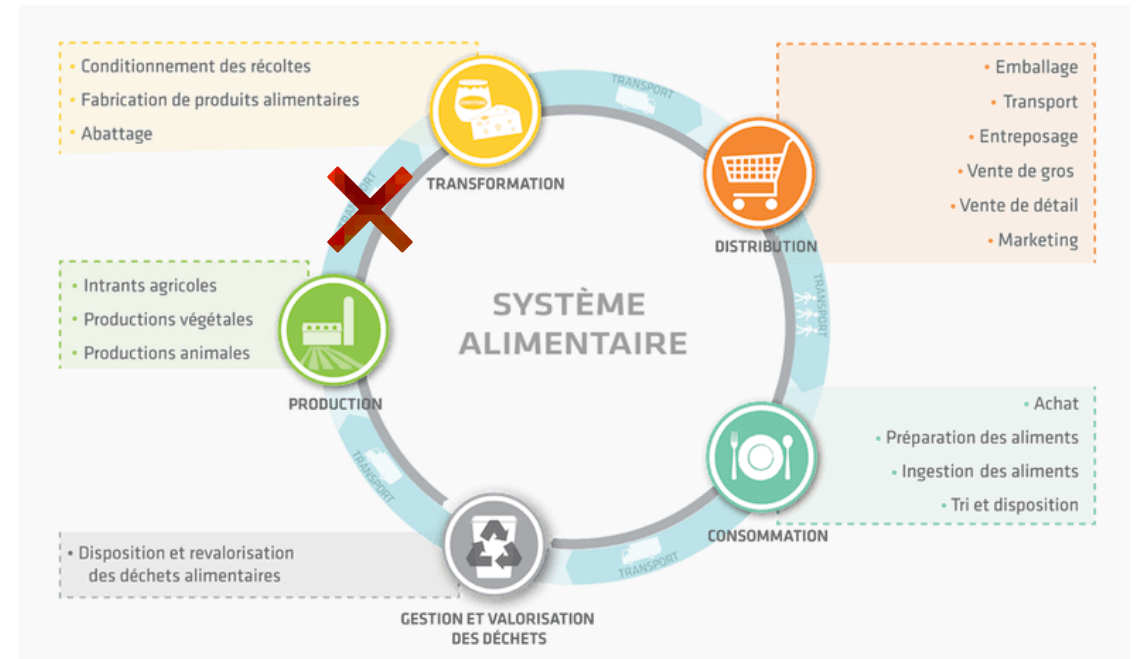
Entre production et transformation: point de blocage



Nombre et % d'exploitations par type de production
(Echantillon: 75 exploitations prises en compte)



0 2 4 km N
Cartographie : SAFER - 2022
Sources : SAFER, IGN, ASP, RPG (2021)



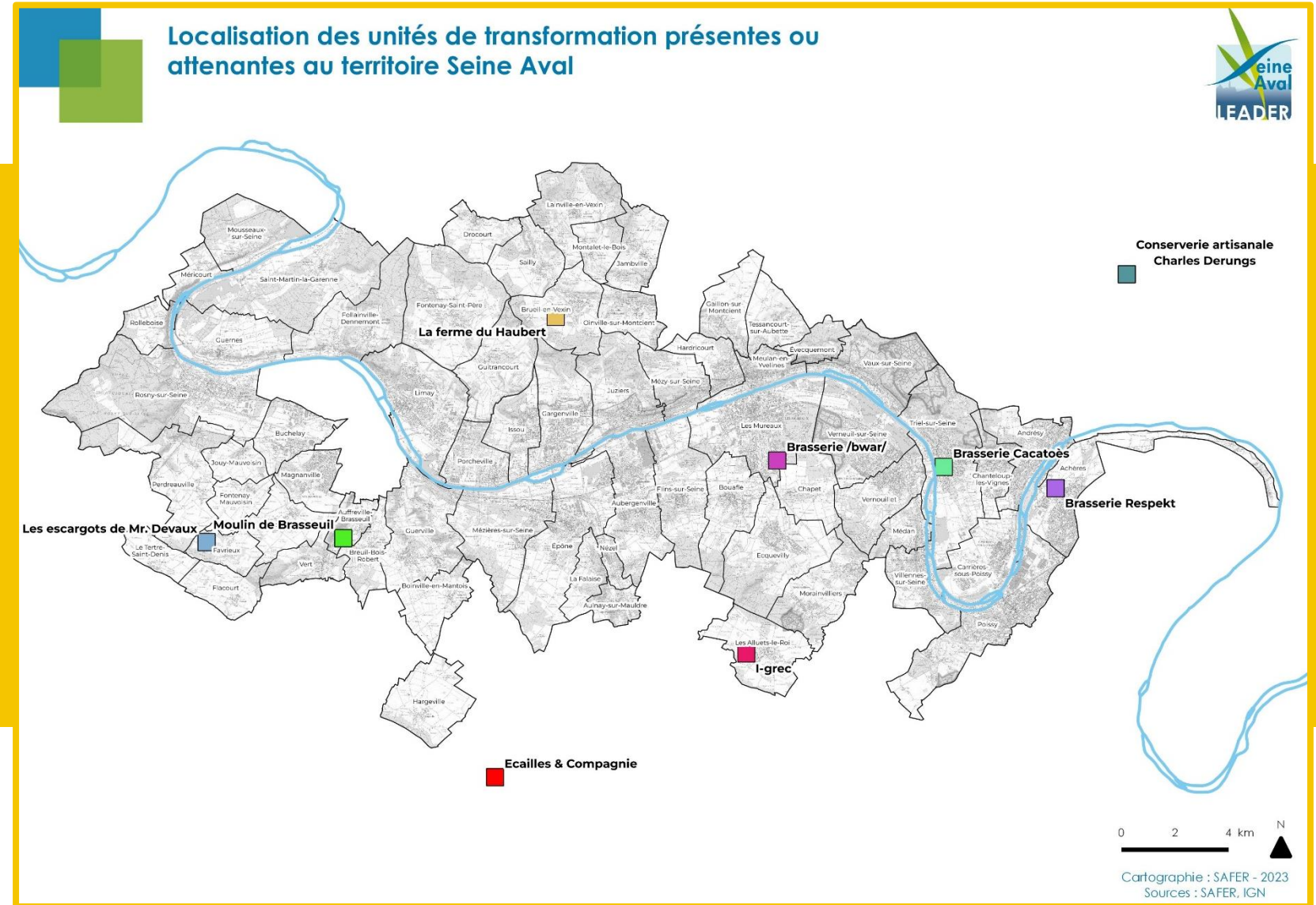
2

ECOSYSTÈME DE L'ÉTUDE

INVENTAIRE ET DESCRIPTION DES OUTILS DE
TRANSFORMATION EXISTANTS

UNITÉS DE TRANSFORMATION EXISTANTES

Unités de transformation présentes ou attenantes au territoire Seine Aval



2.2

VOLUMES TRANSFORMÉS PAR LES UNITÉS DE TRANSFORMATION PRÉSENTES ET ATTENANTES AU TERRITOIRE

	ETABLISSEMENT	STATUT JURIDIQUE	PRODUITS TRANSFORMES	VOLUMES	LOGISTIQUE
UNITÉS DE TRANSFORMATION EXISTANTES OU À VENIR SUR LE TERRITOIRE SEINE AVAL	MOULIN DE BRASSEUIL	SAS	BLÉS ET CÉRÉALES FRANCILIENS BIO :SEIGLE, ÉPEAUTRE, ENGRAIN	8.500 T DE FARINES PRODUITES PAR AN 85 T DE CAPACITÉ D'ÉCRASEMENT QUOTIDIENNE	UNITÉ DE FABRICATION : 100% MEULE DE PIERRE
	FERME DU MOULIN DU HAUBERT	GAEC	PRODUCTION CÉRÉALIÈRE & AVICOLE & TRANSFORMATION	200 POTS DE RILLETES /AN	ABATTOIR ET BOUTIQUE À LA FERME
	I GREC	SAS	SPÉCIALITÉS LAITIÈRES	4.4 T DE YAOURTS / MOIS 28000 POTS PRODUITS / MOIS	RÉCUPÉRATION DU LAIT ISSU DE LA FERME DE GRIGNON – IDF – AGRICULTURE RAISONNÉE
	RESPEKT / BWAR/ CACATOES	SAS	BRASSERIE BIÈRE LOCALE		

	ETABLISSEMENT	LOCALISATION	STATUT JURIDIQUE	PRODUITS TRANSFORMES	VOLUMES	LOGISTIQUE
UNITÉS DE TRANSFORMATION ATTENANTES AU TERRITOIRE SEINE AVAL OU UTILISÉES PAR LES EXPLOITANTS DU TERRITOIRE	CONSERVERIE ARTISANALE CHARLES DERUNGS	95310 SAINT-OUEN-L'AUMÔNE- 01	SARL	-PUR JUS DE FRUITS, NECTARS ET PÉTILLANTS -SIROPS DE FRUITS -CONFITURES ET GELÉES EXTRA -CONSERVES DE FRUITS, PRÉPARATIONS DE LÉGUMES	ENTRE 650 000 ET 900 000 T / AN	EPLUCHAGE MANUEL CONSERVERIE EQUIPÉE
	CONSERVERIE DE LA FORET	SAMOIS SUR SEINE - 77 120 km de seine aval	SARL	-TARTINABLES -SOUPES, -SAUCES, -PLATS FRUITS		
	ECAILLES & COMPAGNIE	THOIRY	SARL	RILLETES ET SOUPES DE POISSON	50 000/ AN	CONSERVERIE EQUIPÉE
	LES POTAGERS DE MARCOUSSIS	MARCOUSSIS - 01 60 km de Seine Aval	ASSOCIATION DÉCLARÉE D'INSERTION PAR L'ÉCONOMIQUE	SOUPES ET VELOUTÉS TARTINADES SAUCES COMPOTES ET PURÉE DE FRUITS CONFITURES JUS		

CONSTAT

- Faible taux de transformation au sein du territoire
- Transformation céréalière majoritaire

ATOUTS (FORCES)	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none">• Patrimoine agricole riche et étendu	<ul style="list-style-type: none">• Faible diversification des productions agricoles (activités agricoles en grande culture à 89%)
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none">• Forte demande des exploitants quant à la présence d'une unité de transformation sur le territoire. Volonté de faire de la petite série, de pouvoir adapter les recettes, d'avoir un visuel qualitatif	<ul style="list-style-type: none">• Faible offre sur le territoire : peu d'unités de transformation• Fermeture d'unités de transformations existantes sans remplacement de ces dernières (ex: La manufacture de légumes – Groupe SOS)• Tonnage des productions à transformées peu conséquentes

PHASE 2 - ETUDE DES BESOINS



1

ENQUÊTE TERRAIN ET ANALYSE DES RÉSULTATS SOULEVÉS

ATELIER 1- Concertation et synergie entre les producteurs enquêtés afin de déterminer 2 scénarios d'outils de transformation/commercialisation prioritaires

Etude d'opportunité d'un outil collectif de transformation alimentaire - Territoire Seine Aval

LADADSA a initié un projet autour de la valorisation des productions locales en Seine Aval.

Ce projet inclut notamment la réalisation d'une étude visant à définir vos besoins en matière de transformation et de commercialisation dans le but d'aboutir à un financement potentiel d'un outil collectif. Cette étude est portée par l'ADADSA et réalisée par la Safer Idf.

La première étape de cette étude est de **faire remonter vos besoins en outils de transformation ou pouvant faciliter votre commercialisation en direct**, en répondant au rapide questionnaire ci-dessous. Nous vous laissons jusqu'au **4 septembre** pour y répondre.

Les intéressés seront ainsi recontactés début septembre pour participer à un **atelier** où l'idée sera d'échanger pour faire converger vos intérêts vers un outil prioritaire. Une **visite d'un projet similaire** déjà existant sera prévue lors d'une seconde rencontre.

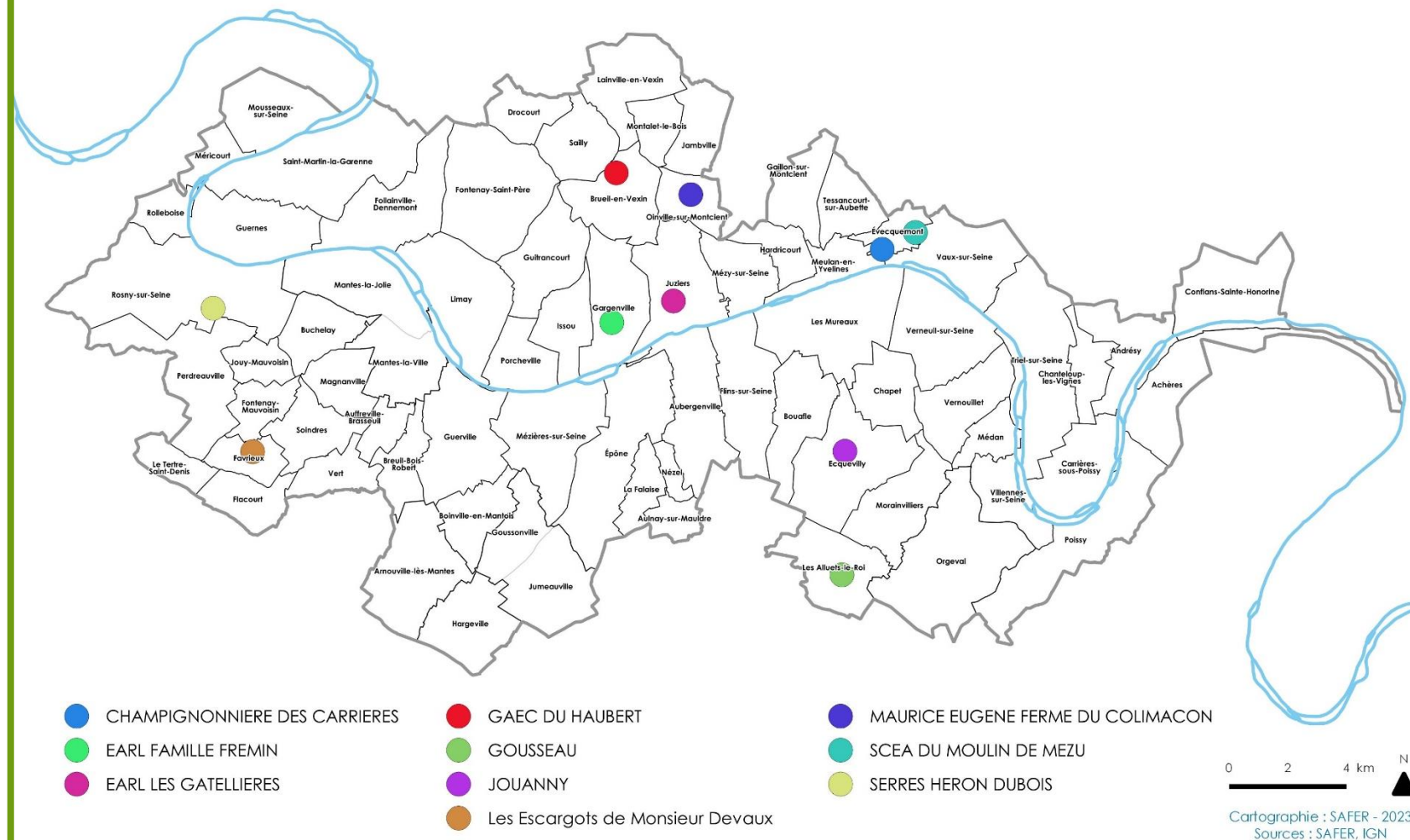
Suite à cela, un **modèle d'outil collectif de transformation ou de commercialisation adapté à vos besoins** sera réalisé avec une première approche de faisabilité, de rentabilité et de portage juridique de la structure.

Ainsi, la finalité de cette étude serait de proposer un outil collectif doté d'un équipement efficace répondant aux normes d'hygiène, de qualité et pouvant être mobile au besoin.

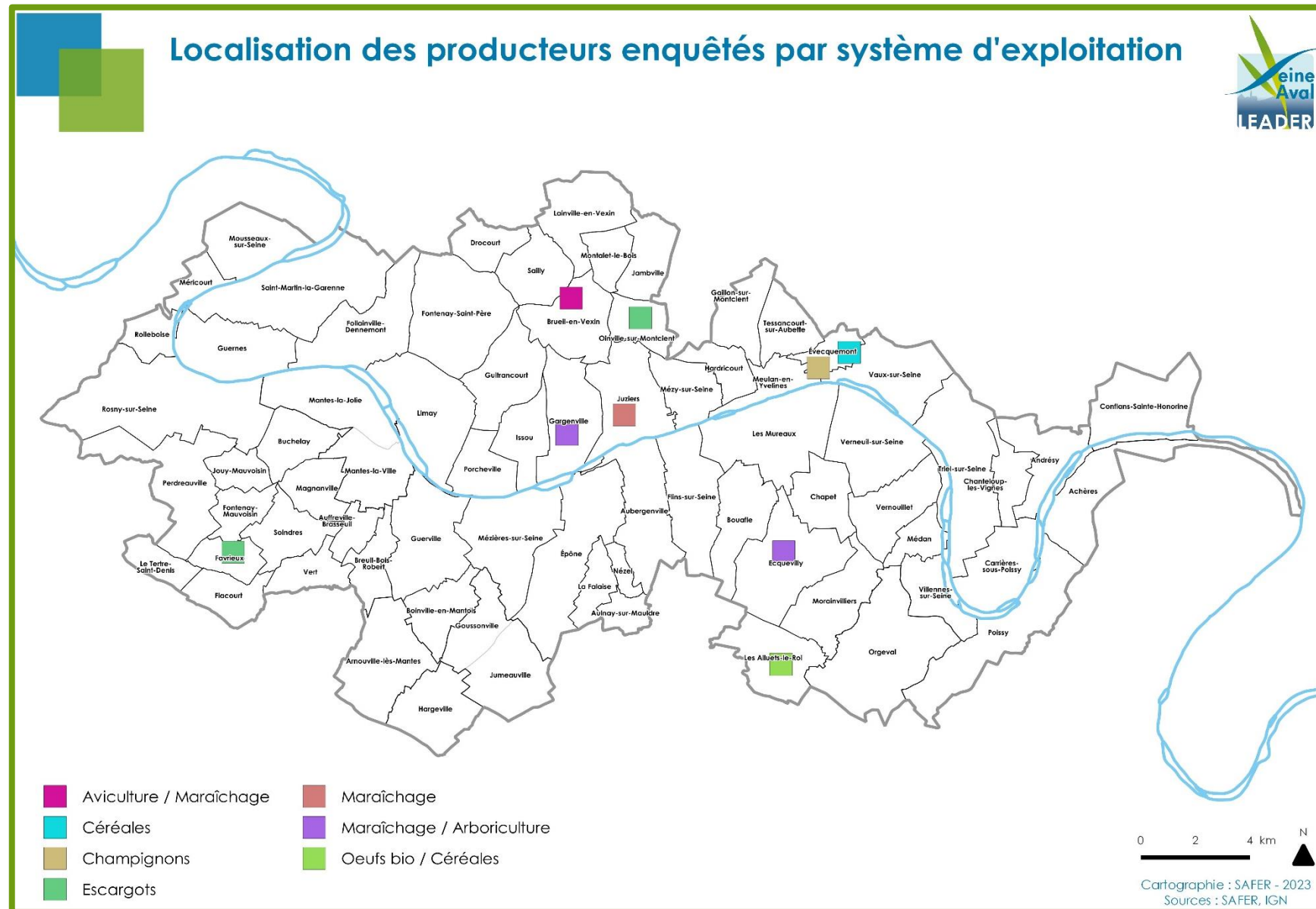
Pour le producteur/ transformateur, un tel outil de transformation ou de commercialisation pourrait par exemple vous permettre de dégager une valeur ajoutée à vos produits transformés, d'éviter les pertes de production dues aux invendus et de permettre une vente de vos produits bruts ou transformés sans intermédiaires, tout au long de l'année.

Voici quelques exemples d'outils: étiqueteuse, conditionneuse, pressoir (huile, fruits), moulin, four à pain, fabrication de pâtes, semoules, transformation laitière, etc.

Localisation des producteurs enquêtés



ENQUÊTE TERRAIN AUPRÈS DES AGRICULTEURS DU TERRITOIRE



BESOINS DES AGRICULTEURS DU TERRITOIRE

Rubrique 3 sur 3

Création d'un outil collectif de transformation ou commercialisation

Projet de transformation ou commercialisation, participation aux réunions d'information et de concertation

Portez-vous un **projet de transformation ou de commercialisation** actuel ou à venir ? (exemple : fabrication de pâtes, semoules, transformation laitière, huilerie, étiqueteuse ...)

Non

Oui

Si oui, pouvez-vous le décrire en quelques mots ?

Réponse longue

Souhaiteriez-vous être associé pour bénéficier d'un outil collectif ?

Oui, je souhaite être accompagné(e)

Non, je ne souhaite pas



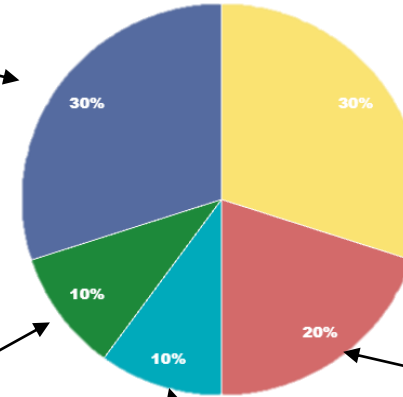
Etiqueteuse



Pressoir à jus



Déshydrateur

Autoclave
(conserverie)Distributeur
alimentaire

LE PRESSOIR À HUILE



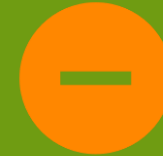
- Outil pouvant revêtir un caractère collectif;
- Pas de production d'huile connue sur le territoire Seine Aval



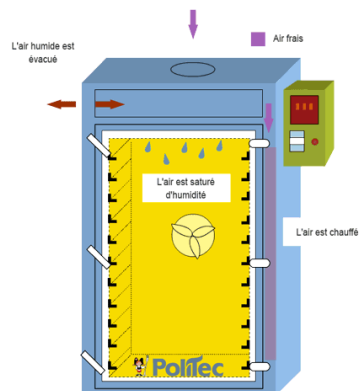
- Outil adapté à une production de niche : les oléagineux (noix, noisettes, graines de tournesol, de colza, etc.) ne concernant qu'une minorité de répondant
- Faible mobilité de l'outil;
- Moindre intérêt de la part des interrogés;



- Outil pouvant revêtir un caractère collectif;
- Outil pouvant s'adapter à une multiplicité de productions: maraichage, arboriculture, céréales, champignons, etc.



- Outil non mobile
- Moindre intérêt de la part des interrogés;



LE DISTRIBUTEUR ALIMENTAIRE



Pour un système de distribution de
40 casiers non réfrigérés

Investissements	
distributeurs	20 000 €
1 automate (CB)	
Aménagements	
Local chalet bois (18 m ²)	14 000 €
Parking	
Communication	
Panneaux	1 000 €
Affiches et flyers	
Total	35 000 €
Amortissement / 5 ans	7 000 € / an
Amortissement / 7 ans	5 000 € / an



- Outil pouvant revêtir un caractère collectif;
- Outil pouvant s'adapter à une multiplicités de productions;
- Outil pouvant convenir à différents systèmes de commercialisation: produits frais et conserves Exemple : œufs, productions maraichère, arboricoles et conserves, type :soupes, confitures, sauces, terrines, etc.



- Outil non mobile
- Logistique complexe : fréquence de ravitaillement des casiers;
- Emplacement géographique : à la convergence des différentes exploitations;

Ecueil principal
: Difficulté de mobilisation des producteurs intéressés par le financement de l'outil collectif de transformation/commercialisation

Etude opportunité outil collectif
Projet coopération ADADSA
25 septembre 2023

Adèle HAISTRE - Animatrice LEADER
Lucie FRABOUL - Communauté rurale GPSEO
Renaud BOULEC - Communauté urbaine GPSEO
François EREY - Agriculteur

Frédéric Fabien EARL Famille Freni
Camille LONGÉ - Safer Idf.



SCENARIO 1- ETIQUETEUSE SEMI-AUTOMATIQUE



Atouts (origines internes)

- Internalisation de la transformation au sein de l'exploitation (proximité)
- Adaptée aux petites séries de production
- Outil adapté à tout type de production agricole et tout type de transformation : jus de pomme, conserves, etc.

Opportunité (origines externes)

- Etiquettes personnalisées (aspect graphique, marketing)
- Outil adapté à toutes sortes de produits contenant : soupes, confiture, sauces, terrines, etc.
- Cout faible de l'outil : 3 360 euros
- Logistique : étiqueteuse peut être mobile d'une exploitation à une autre car monté sur chassis

Faiblesses

- Etiqueteuse doit être doublée d'une imprimante à étiquettes
- Calibrage de l'outil: Nécessité d'adapter l'étiqueteuse aux différents contenants
- Former les agriculteurs à l'usage de la machine
- Nécessité qu'un agriculteur soit responsable de l'outil : opérations de maintenance, etc.

Menaces

- Quantité de conserves à étiqueter
- Logistique : transport de l'étiqueteuse d'une exploitation à une autre ou transport des contenants de l'exploitation à l'étiqueteuse

NINETTE
PAR CDA

CDA
ETIQUETEUSES & REMPLISSEUSES

OFFRE

	QTE
MACHINE DE BASE • Un écran tactile permettant un pilotage facile possédant un compteur de produits et le schéma du passage du rouleau d'étiquettes • Un poste de pose étiquettes • Réglage de la hauteur de pose de l'étiquette par le plateau support bobine (hauteur minimum de pose 5 mm, hauteur maximum de pose 190 mm) • Un mandrin en 76 mm • Un jeu de rouleaux permettant l'étiquetage de produits Ø entre 45 et 145 mm • Une cellule de détection du produit pour la pose automatique de l'étiquette • Machine aux normes CE	1
Poste de pose étiquettes (largeur : 190 mm)	INCLUS
MACHINE COMPLÈTE HT	3 160 €
Port et Emballage Caisse bois	200 €
TOTAL HT	3 360 €

SCENARIO 2- CONSERVERIE - LÉGUMERIE



Atouts (origines internes)

- Internalisation de la transformation au sein de l'exploitation (proximité)
- Possibilité de faire de petits volumes
- Valorisation des invendus

Opportunité (origines externes)

- Permet une diversification de l'offre commerciale en petites séries (soupes, veloutés, tartinades, sauces, jus, etc.)
- Outil adapté aux différentes exploitations agricoles
- Concurrence régionale des conserves en fruits/ légumes : prix de vente compétitif

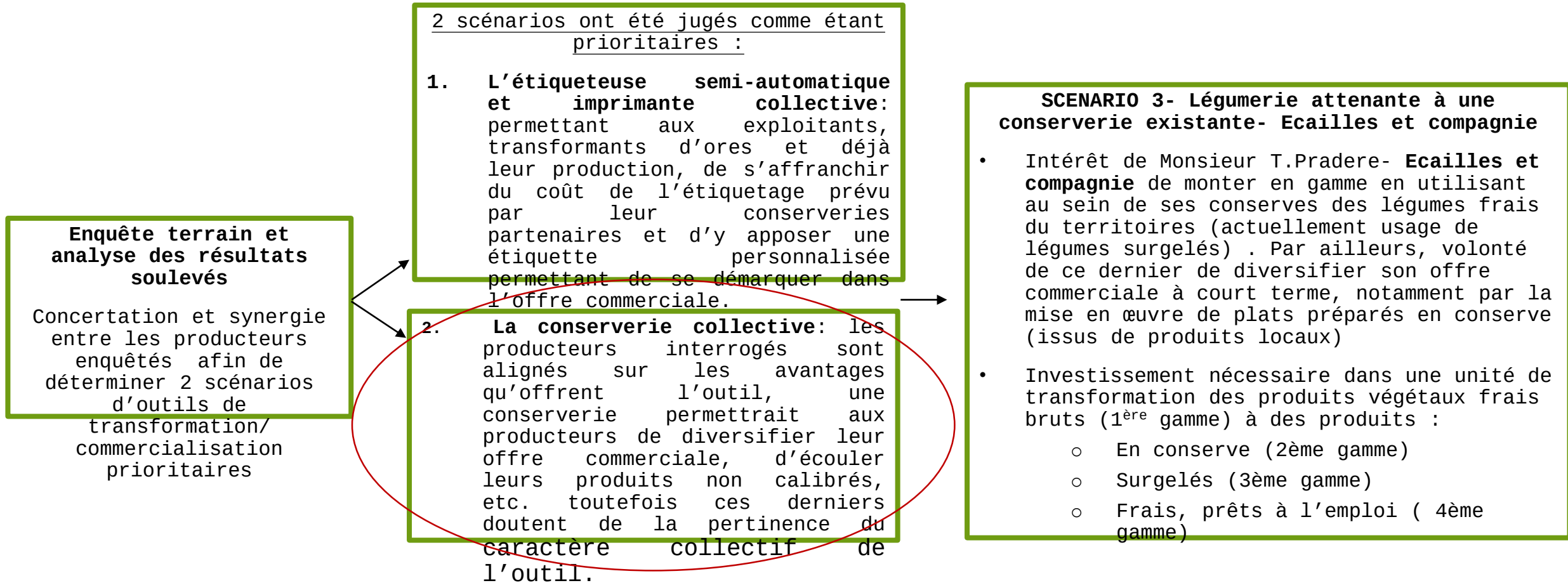
Faiblesses

- Cout de revient d'une conserve /2 par rapport aux produits frais
- Incertitude du volume à allouer
- Former les agriculteurs à l'usage de la machine
- Rentabilité très faible (environ 50 cents / conserve)
- Logistique : transport des denrées de la ferme à l'unité de transformation puis au point de vente

Menaces

- Cout de l'outillage (exemple autoclave: entre 10 et 20 milles euros)- équipement complet évalué à 65 000 euros HT
- Cout du local aux normes : entre 800 et 1200 euros /m2
- Localisation du local à équidistance des exploitations
- Demande saisonnière de l'unité de transformation
- Interdiction règlementaire d'avoir un usage diversifié (poisson / légumes) de la conserverie

1.10 RÉSUMÉ : LES GRANDES ÉTAPES DE L'ÉTUDE D'OPPORTUNITÉ: LES SCENARIOS PRIORITAIRES



Faible
connaissance/
confiance des
exploitants voisins

- Pas de volonté de porter la responsabilité d'un outil

- Pas la volonté de s'engager économiquement

- Peur du non-respect des règles de co-utilisation



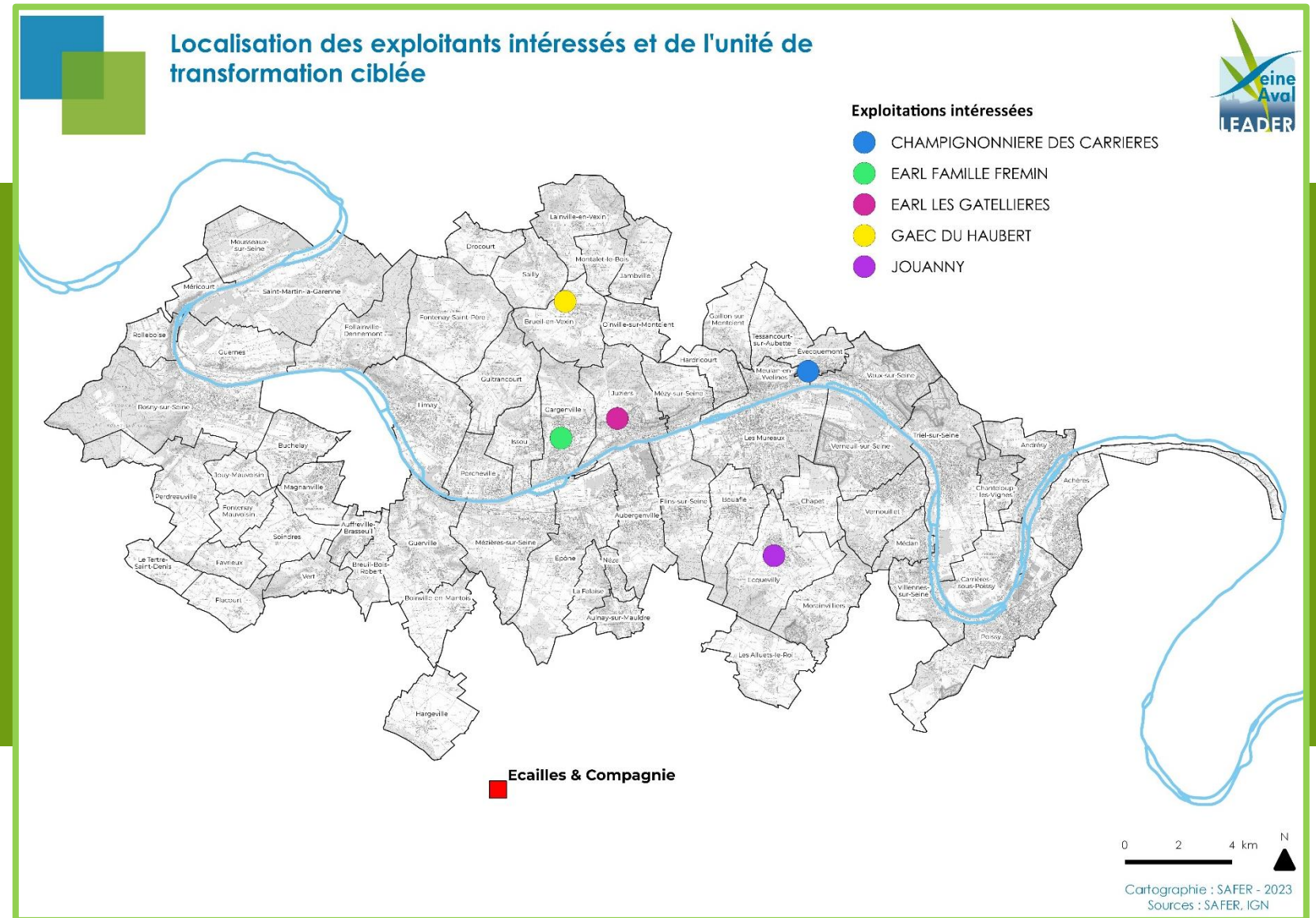
2

VISITE DE LA CONSERVERIE ECAILLES ET COMPAGNIE

ATELIER 2- Visite guidée permettant de confronter les scénarios à la réalité d'une unité de transformation et de définir le scénario prioritaire

Exploitants
moteurs rencontrés

Ecailles &
Compagnie- THOIRY






- **Écailles et compagnie:** conserverie de la pisciculture de Villette
– Gérant : **Thibault PRADERE**
- Visite guidée de la conserverie
- Présentation des différents outils : autoclave, étiqueteuse semi-automatique, cuisine et retour d'expérience



2. PARTICIPATION ATELIER 2

Ecueil principal :
Difficulté de mobilisation des producteurs intéressés

6. FICHE DE PRESENCE – ATELIER N°2 – VISITE UNITE DE TRANSFORMATION ECAILLES&COMPAGNIE – 14 NOVEMBRE 2023

PRESENTS	FONCTIONS	EMARGEMENT
Eugène MAURICE	Ferme du colimaçon	ABSENT
Eric JOUANI	Ferme le Marcault	ABSENT
Madame JOUANI	Ferme le Marcault	ABSENTE
Fabien FREMIN	Ferme de la Haye	
Margaux GROSJEAN	Animatrice LEADER Seine Aval-ADADSA- SAFER IDF	
Emanuel COUPIN J. PRADERE	Président Ecailles & Compagnie	
Camille LONGE	Chargée de mission Safer Idf	

SCENARIO 3- LÉGUMERIE ATTENANTE À UNE CONSERVERIE EXISTANTE

- Intérêt de Monsieur T.Pradere de monter en gamme en utilisant au sein de ses conserves des légumes frais du territoire (actuellement usage de légumes surgelés) . Par ailleurs, volonté de ce dernier de diversifier son offre commerciale à court terme, notamment par la mise en œuvre de plats préparés en conserve (issus de produits locaux)
- Investissement nécessaire dans une unité de transformation des produits végétaux frais bruts (1^{ère} gamme) à des produits :
 - En conserve (2^{ème} gamme)
 - Surgelés (3^{ème} gamme)
 - Frais, prêts à l'emploi (4^{ème} gamme)

LÉGUMERIE : UN MAILLON MANQUANT

Une **légumerie** est un outil de transformation de légumes frais bruts. Les légumes sont lavés, épluchés, découpés en fonction des besoins puis mis sous vide pour être livrés et consommés en restauration collective. Passage de produits bruts à aliments de 4ème gamme prêts à l'emploi (légumes râpés, émincés etc.)



COMPOSITION

Eplucheur
Station de lavage, rinçage
Zone de découpe
Chambres froides
Conditionnement
Bandes convoyeuses

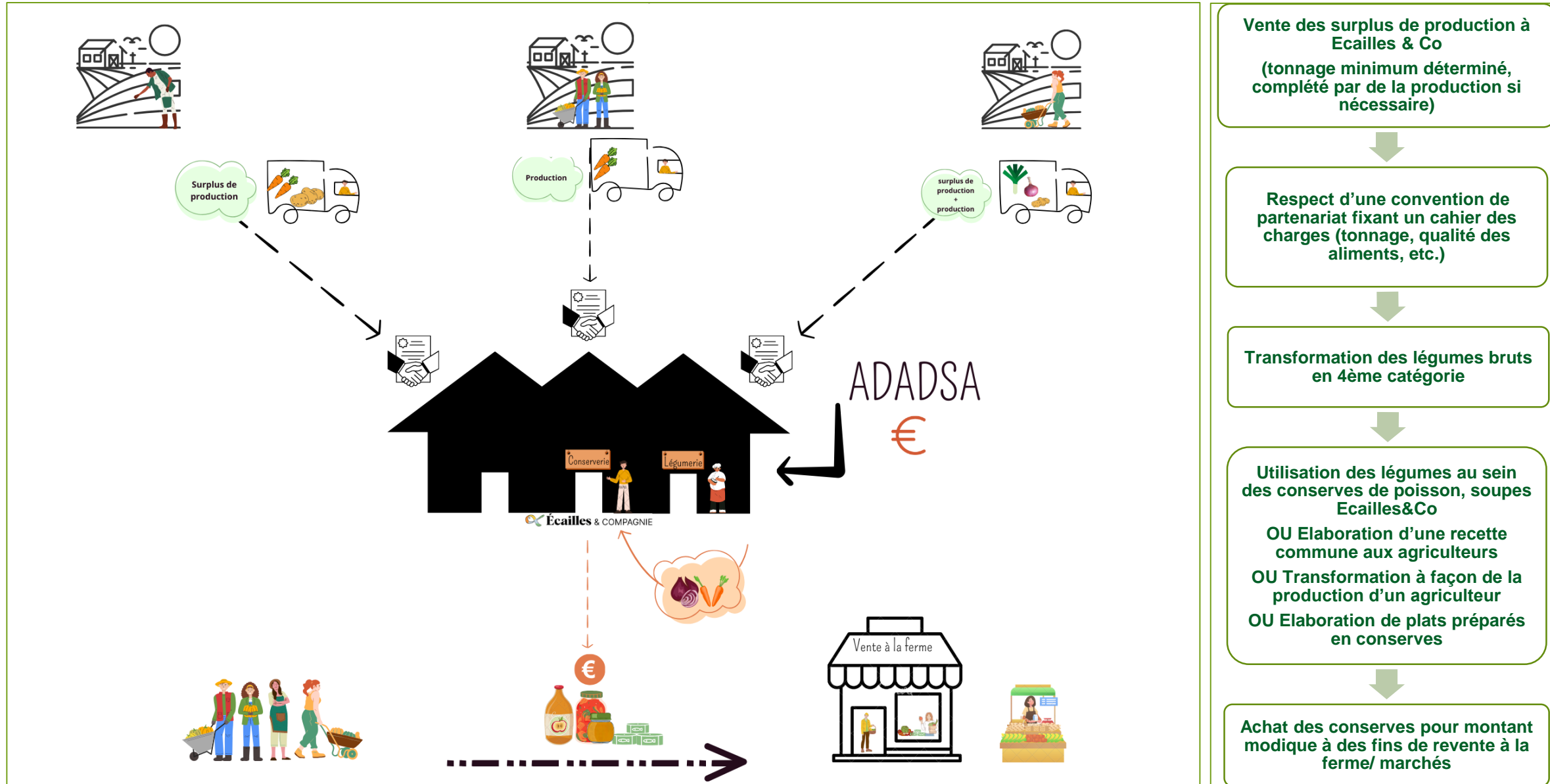
AVANTAGES

Utilisation de légumes frais
Promeut l'agriculture locale
Favorise la saisonnalité des produits
Participe à réduire le gaspillage alimentaire

PHASE 3 – MODÉLISATION D'UN OUTIL COLLECTIF DE TRANSFORMATION ALIMENTAIRE ET DE SON FONCTIONNEMENT

Légumerie à vocation collective
associée à une conserverie
existante

SCENARIO : CONSERVE DE TRUITE AUX LÉGUMES LOCAUX ET CONSERVES À FAÇON



LES PRODUCTIONS VS LES TRANSFORMATIONS ENVISAGÉES

Productions citées lors des entretiens individuels

Fruits: Pomme, tomate

Légumes : courgette, aubergine, oignon, champignon, carottes, radis, pomme de terre, poireaux, haricots vert, choux, courges, butternut, navets, radis, etc.

Jus de fruit
(pomme)

Soupes de
légumes

Coulis,
ketchup

Ratatouille

Conserve
champignon

Tonnage annuel de production : entre 700Kg et 3 T de fruits et légumes / producteur

Tonnage annuel de surplus de production : entre 150 et 2 T de fruits et légumes / producteur

3. UN MONTAGE PROVISOIRE: L'EXEMPLE DU COULIS DE TOMATE

3

AVEC OBJECTIF DE PRODUCTION ANNUELLE DE 2000 KG

1. Coût d'achat des tomates : Moyenne des couts des tomates chez les exploitants locaux : 2,5 EUR/kg

2. Coût de transformation: Coût de transformation (main-d'œuvre, énergie, etc.) par kg de coulis : 1,5 EUR/kg

3. Coût de conditionnement: Ajoutons le coût des bocaux en verre et des étiquettes :

- Coût des bocaux et étiquettes par kg : 1 EUR/kg
- Coût de conditionnement (emballage supplémentaire, etc.) : 0,5 EUR/kg

4. Coût total par kg de coulis de tomate:

Cout total= cout d'achat + cou de transformation + cout des bocaux et étiquettes

Cout total = 2,5 + 1,5 + 1 + 0,5 = 5,5 euros/ Kg

5. Prix de vente

Supposons une marge bénéficiaire de 30%.

Prix de vente = cout total x (1+ Marge)

Prix de vente = 5,5 x 1,3 = 7,15 euros / Kg

6. Volume de tomates nécessaire

- Objectif de vente : 2 000 kg de coulis de tomate par an
- Taux de perte lors de la transformation : 20%

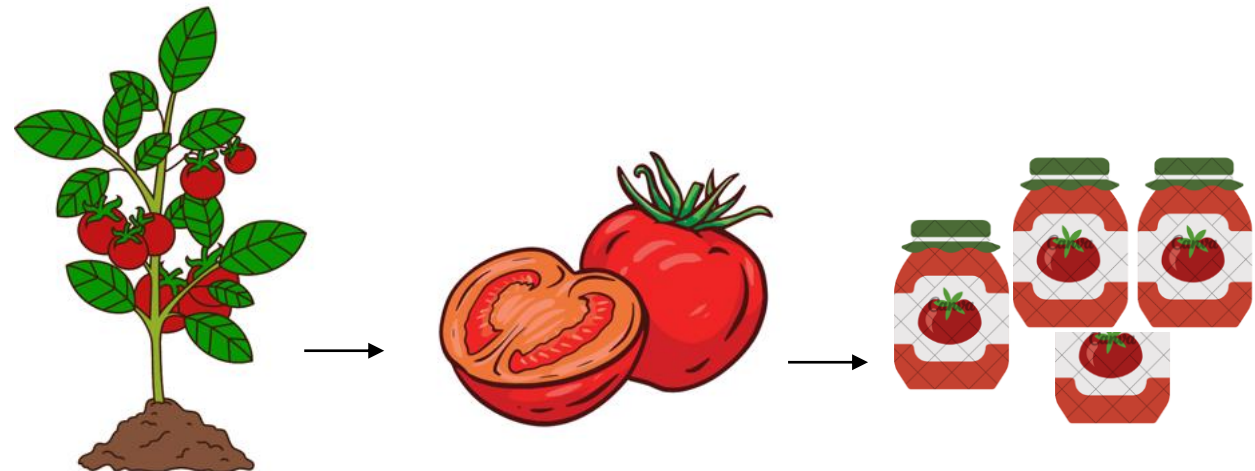
Volume initial de tomates nécessaires (avant transformation) :

Volume initial = 2 000kg / 0,8 = 2 500 Kg

Conclusion:

Pour produire et vendre 2 000 kg de coulis de tomate artisanal par an :

- Coût de production par kg de coulis de tomate : 5,5 EUR/ Kg
- Prix de vente par kg de coulis de tomate : 7,15 EUR/ Kg
- Volume initial de tomates nécessaires : 2 500 kg



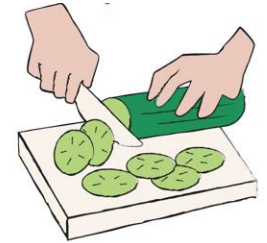
1. Réception et lavage des légumes et fruits

- **Tables de tri et de réception** : Tables en acier inoxydable pour trier les légumes et les fruits.
- **Laveuse à légumes/fruits** : Une laveuse compacte pour nettoyer les produits avant transformation.



2. Préparation des légumes et fruits

- **Éplucheuse** : Une éplucheuse multifonction compacte pour les légumes et les fruits.
- **Coupe-légumes** : Un coupe-légumes multifonction pour trancher et hacher les produits.
- **Broyeur à fruits** : Un broyeur à fruits pour les pommes et autres fruits à jus.



3. Cuisson et transformation

- **Marmites/cuiseurs à vapeur** : Des cuiseurs à vapeur de différentes tailles pour la cuisson des soupes et des tomates.
- **Mixeur/blender industriel** : Un mixeur industriel pour transformer les légumes en soupes et coulis.
- **Tamis/presse-tomates** : Un tamis ou une presse-tomates pour séparer les peaux et les graines des tomates.
- **Presse à pommes** : Une petite presse à pommes pour extraire le jus des pommes.



NB: Considérant que le conditionnement (autoclave, remplisseuse, fermeture hermétique) et stockage (réfrigérateurs, congélateurs, étals et rayonnage) pourront être placés dans les locaux d'Écailles&co

ATOUTS (FORCES)	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none">• Outil innovant• Répond au besoin du territoire• Permet une valorisation des invendus• Permet de lutter contre le gaspillage alimentaire• Permet une vente à la ferme directe (sans intermédiaires)• Modèle permettant d'être étendu à d'autres agriculteurs du territoire ainsi que des territoires avoisinants• Offre commerciale de niche : Conserve de plats cuisinés• Permet aux agriculteurs de se regrouper autour d'une démarche collective (création d'une sous marque Ecailles&co)• Permet aux agriculteurs de produire à façon en petites séries avec un plus large spectre de recettes• Respect des normes sanitaires incombent à un acteur privé, semi industriel, expérimenté	<ul style="list-style-type: none">• Coût d'achat des outils composants la légumerie• Coût de main d'œuvre au sein de la légumerie : nécessité pour Ecailles&Co d'embaucher un 0,5 ETP supplémentaire dédié à la légumerie• Mobilisation des exploitants• Moindre volonté des exploitants à récolter leurs surplus de production• Nécessité de produire pour transformer si tonnage de surplus agricole n'est pas suffisant• Territoire étendu: dispersion géographique des exploitations agricoles• Nécessité d'adaptation des recettes• Engagement des agriculteurs sur un tonnage, sur un cahier des charges référençant la qualité des produits fournis, calibrage, etc.

OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> • Favorise les circuits courts ainsi que la consommation locale • Elargissement de la capacité de transformation des agriculteurs: Diversification de l'offre commerciale des exploitants (fidélisation de la clientèle de la boutique à la ferme): élargissement de la gamme des produits proposés au consommateur • Favorise la collaboration, le partage des connaissances et la création de réseaux entre les agriculteurs d'un même territoire • Permet une diversification et une valorisation des revenus ainsi que le maintien de savoir-faire spécifiques liés aux productions de terroir • Diversification de l'offre commerciale d'Ecailles&Co • Hébergement potentiel de la légumerie au sein des locaux d'Ecailles&Co • Diversification des points de vente d'Ecailles&Co au sein des magasins de producteurs locaux + marchés • Structuration de filières de qualité • Amélioration de l'efficacité et élargissement de la capacité de transformation des agriculteurs • Favorise l'accessibilité à des équipements 	<ul style="list-style-type: none"> • Emplacement de l'unité de transformation ciblée (Ecailles&co) : en dehors du territoire LEADER-THOIRY • Profil des exploitants du territoire : manque d'engouement pour tendre vers une initiative collective • Déplacement des agriculteurs nécessaire vers l'unité de transformation • Complément des surplus de production avec de la production pour transformation • Respect du cahier des charge de l'agriculture biologique • Le questionnement de la rentabilité d'une telle structure pour l'entreprise d'accueil - Ecailles&co • Engagement d'Ecailles et compagnie

Facteurs bloquants selon M. Pradère :

- Nécessité de revoir le dimensionnement des équipements, adaptés au local jouxtant la conserverie – 80 m²;
- Nécessité de définir dans un premier temps des recettes types : ratatouilles, coulis de tomates, jus de pomme, conserve de champignons afin de limiter les outils nécessaires;
- Ecailles et Compagnie a bénéficié du plan de relance pêche aquaculture – FranceAgriMer il y a 1 an : 40% du montant total
- Pull d'agriculteurs intéressés pour participer encore trop faible : nécessité d'avoir un engagement des exploitants sur le long terme
- L'engagement des agriculteurs sur un tonnage plus précis
- Risque financier important sans certitude de rentabilité réelle

Propositions soulevées par Monsieur Pradère

- Contacter le CTCPA, Centre Technique de la Conservation des Produits Agricoles
- Mise à disposition de la légumerie aux lycées agricoles avoisinants/ centres de formation
- Possibilité pour l'ADADSA d'être propriétaire des outils et de payer le loyer ?

PHASE 4- GOUVERNANCE DE L'OUTIL ET STATUT JURIDIQUE

Identification d'un scénario
de gouvernance de l'outil
collectif, montage juridique

Organisations juridiques envisageables

CUMA

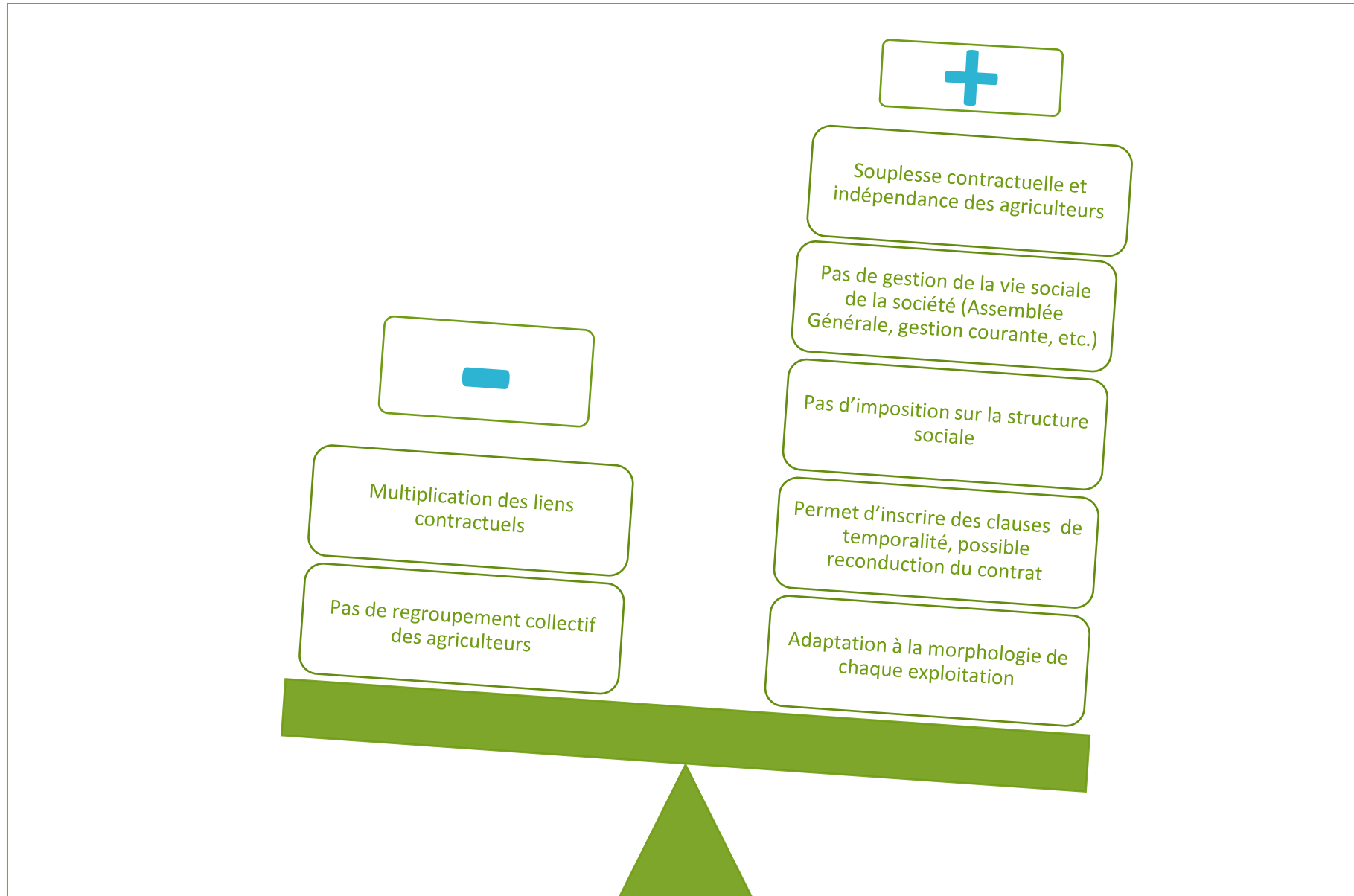
SCIC

SICA

SARL

COOPERATIVE
AGRICOLE

CONVENTION
DE
PARTENARIAT



4.3 EXEMPLE DE CONVENTION DE PARTENARIAT ENTRE ECAILLES ET COMPAGNIE ET LES PRODUCTEURS

CONVENTION DE PARTENARIAT ENTRE UN EXPLOITANT AGRICOLE MARAÎCHER ET UN TRANSFORMATEUR ALIMENTAIRE- ECAILLES&COMPAGNIE

Entre :

L'Exploitant Agricole : Nom de l'exploitation : [Nom de l'exploitation] Adresse : [Adresse de l'exploitation]
Représenté par : [Nom du représentant légal] Fonction : [Fonction du représentant légal]

Le Transformateur Alimentaire- Ecailles&Compagnie : Nom de l'entreprise : [Nom de l'entreprise] Adresse : [Adresse de l'entreprise] Représenté par : [Nom du représentant légal] Fonction : [Fonction du représentant légal]

Il est convenu ce qui suit :

1. Objet du partenariat : Les deux parties conviennent d'établir un partenariat visant à assurer un approvisionnement en fruits et légumes de qualité pour la transformation alimentaire. L'exploitant agricole s'engage à fournir au transformateur alimentaire les produits agricoles nécessaires à sa transformation, tandis que le transformateur s'engage à acheter lesdits produits et à les transformer en produits finis.

2. Engagement sur le tonnage de fruits et légumes : L'exploitant agricole s'engage à fournir au transformateur alimentaire un tonnage mensuel de [tonnage convenu] de fruits et légumes, réparti selon les spécifications définies dans le présent cahier des charges.

3. Qualité des produits fournis : Les produits fournis par l'exploitant agricole doivent être frais, sains, et répondre aux normes de qualité en vigueur. Ils doivent être cultivés de manière respectueuse de l'environnement, sans utilisation abusive de produits chimiques.

4. Calibrage des produits fournis : Les fruits et légumes fournis ne doivent pas être trop gros ni trop petits, afin de faciliter leur transformation par le transformateur alimentaire. Un calibrage précis sera défini conjointement par les deux parties, et respecté lors de chaque livraison.

5. Engagement financier : Le transformateur alimentaire s'engage à payer à l'exploitant agricole une somme de [montant convenu] par tonne de produits agricoles livrés, conformément aux termes de paiement convenus entre les deux parties.

6. Engagement de revente à l'exploitant : Le transformateur alimentaire s'engage à revendre les produits transformés à l'exploitant agricole à un prix modique, afin de favoriser le développement de son activité et de maintenir une relation équitable entre les deux parties.

7. Durée du partenariat : La présente convention de partenariat entre en vigueur à compter de sa date de signature et reste en vigueur pour une durée de [durée convenu], sauf résiliation anticipée d'un commun accord entre les parties ou en cas de non-respect des engagements définis dans le présent document.

8. Litiges : En cas de litige sur l'interprétation ou l'exécution de la présente convention, les parties s'engagent à rechercher une solution à l'amiable. À défaut de parvenir à un accord, tout différend sera soumis à la compétence exclusive des tribunaux compétents.

Fait en deux exemplaires à [lieu], le [date]

Pour l'Exploitant Agricole :

[Signature]

[Nom imprimé]

[Fonction]

Pour le Transformateur Alimentaire-
Ecailles&Compagnie :

[Signature]

[Nom imprimé]

[Fonction]

Les principales caractéristiques devant être encadrées :

- L'engagement du producteur quant à un tonnage / an;
- L'engagement du producteur quant à la qualité et calibrage des produits bruts fournis
- L'engagement financier : achat des produits bruts et revente à somme modique aux producteurs;
- La mention de l'origine des produits bruts sur l'étiquettes avec mention de l'exploitation

PHASE 5- ESTIMATION BUDGÉTAIRE

Estimation du budget d'investissement et de
fonctionnement

1. Tables de tri et de réception (Tables en acier inoxydable)

- **Coût unitaire** : 500 à 1 000 EUR
- **Quantité nécessaire** : 2 tables
- **Coût total** : 1 000 à 2 000 EUR

2. Laveuse à légumes/fruits (Compacte)

- **Coût unitaire** : 2 000 à 5 000 EUR
- **Quantité nécessaire** : 1 unité
- **Coût total** : 2 000 à 5 000 EUR

3. Éplucheuse (Multifonction compacte)

- **Coût unitaire** : 1 000 à 3 000 EUR
- **Quantité nécessaire** : 1 unité
- **Coût total** : 1 000 à 3 000 EUR

4. Coupe-légumes (Multifonction)

- **Coût unitaire** : 1 000 à 2 500 EUR
- **Quantité nécessaire** : 1 unité
- **Coût total** : 1 000 à 2 500 EUR

5. Broyeur à fruits (Pour pommes et autres fruits à jus)

- **Coût unitaire** : 1 500 à 3 000 EUR
- **Quantité nécessaire** : 1 unité
- **Coût total** : 1 500 à 3 000 EUR

6. Marmites/cuiseurs à vapeur (De différentes tailles)

- **Coût unitaire** : 2 000 à 5 000 EUR
- **Quantité nécessaire** : 2 unités
- **Coût total** : 4 000 à 10 000 EUR

7. Mixeur/blender industriel

- **Coût unitaire** : 2 000 à 4 000 EUR
- **Quantité nécessaire** : 1 unité
- **Coût total** : 2 000 à 4 000 EUR

8. Tamis/presse-tomates

- **Coût unitaire** : 1 000 à 2 000 EUR
- **Quantité nécessaire** : 1 unité
- **Coût total** : 1 000 à 2 000 EUR

9. Presse à pommes (Petite presse à pommes)

- **Coût unitaire** : 1 000 à 3 000 EUR
- **Quantité nécessaire** : 1 unité
- **Coût total** : 1 000 à 3 000 EUR

Total estimatif matériel: entre 15 500 EUR et 34 500 EUR

Total loyer annuel : 12 000 EUR/an - 60 000 EUR/5 ans

TOTAL pour matériel + 1 an de loyer : 27 500 EUR – 46 500 EUR

TOTAL pour matériel + 5 ans de loyer : 75 000 EUR – 94 500 EUR / 5 ans de loyer

PLAN DE FINANCEMENT PRÉVISIONNEL

<u>Nom du projet :</u>	Légumerie Ecailles et Compagnie			
<u>Montant total du projet :</u>	46 500,00 €			
	Tranche 1	Tranche 2	Tranche 3	Tranche 4
	0 - 50 000€	50 000€ - 100 000€	100 000€ - 200 000€	200 000€ - x€
	60%	50%	40%	30%
Montant total par tranche	46 500,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Montant de subvention par tranche	27 900,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
	Montant total LEADER	Montant Cofinancement	TAP	
	80%	20%	60%	
	22 320,00 €	5 580,00 €	27 900,00 €	
<u>Plafond LEADER:</u>	120 000,00 €			

PLAN DE FINANCEMENT PRÉVISIONNEL - FOURCHETTE BASSE

<u>Nom du projet :</u>	Légumerie Ecailles et Compagnie			
<u>Montant total du projet :</u>	27 500,00 €			
	Tranche 1 0 - 50 000€	Tranche 2 50 000€ - 100 000€	Tranche 3 100 000€ - 200 000€	Tranche 4 200 000€ - x€
	60%	50%	40%	30%
Montant total par tranche	27 500,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Montant de subvention par tranche	16 500,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
	Montant total LEADER	Montant Cofinancement	TAP	
	80%	20%	60%	
	13 200,00 €	3 300,00 €	16 500,00 €	
<u>Plafond LEADER:</u>	120 000,00 €			

ANNEXES

Annexe 1	CUMA	SCIC	SICA	SARL	CA
DÉFINITION GLOBALE	Coopérative d'Utilisation de Matériel Agricole : permet aux agriculteurs de mutualiser des moyens nécessaires à leur activité (machines, main-d'œuvre, hangars, atelier)	Les Société Coopérative d'Intérêt Collectif ont pour objectif de répondre aux besoins collectifs de leur territoire ou de leur communauté.	La Société d'Intérêt Collectif Agricole vise à promouvoir et à soutenir le développement économique, social et environnemental des exploitations agricoles. Elle est souvent utilisée pour faciliter la coopération entre les agriculteurs et améliorer leur compétitivité sur le marché	La Société A Responsabilité Limitée : offre un cadre juridique qui limite la responsabilité des associés au montant de leurs apports en capital et permet une gestion relativement souple de l'entreprise.	La Coopérative Agricole est une forme d'entreprise agricole qui fonctionne selon des principes coopératifs: les agriculteurs membres collaborent pour maximiser leurs avantages économiques et sociaux tout en partageant les risques.
FONCTIONNEMENT	<ul style="list-style-type: none"> - Adhésion volontaire et ouverte à tous - Gouvernance démocratique 1 adhérent= 1 voix - Égalité entre les adhérents - Pas de but lucratif - Exclusif aux adhérents 	<ul style="list-style-type: none"> - Gouvernance: 1 personne = 1 voix - Buts sociaux: obligation de consacrer une partie des bénéfices à la réalisation de projets d'intérêts collectifs - Capital : Aucune partie prenante ne peut détenir plus de 50% des droits de vote. 	<ul style="list-style-type: none"> - Gouvernance: 1 personne = 1 voix - Offre une gamme de services aux agris membres : matériel agricole, stockage ,transformation des produits agricoles, la commercialisation des produits, la formation agricole, la recherche et le développement agricole, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> - SARL détenue par un ou plusieurs associés : détenant des parts sociales correspondant à leur investissement - Associés responsables des dettes de la société à hauteur de leurs apports - Parts sociales peuvent être cédées - Décisions importantes prises en AG 	<ul style="list-style-type: none"> - Détenue et gérée par les agriculteurs détenteur de parts sociales / quotas d'adhésion - Election d'un Conseil d'administration prenant les décisions stratégiques - Objectifs communs : achat groupé de semences, machines agricoles, etc. - Mise en commun des ressources (financières, matérielles) - Distribution équitable des bénéfices
AVANTAGES	<ul style="list-style-type: none"> - Maitriser les couts de production et réduire les charges de mécanisation - Amélioration des performances économiques par l'accès à une mécanisation performante - Amélioration des conditions de travail et qualité de vie 	<ul style="list-style-type: none"> - Finalité d'intérêt collectif (impact social, économique , environnemental positif) - Diversité des parties prenantes (travailleurs, usagers, collectivités locales - Gouvernance démocratique - Flexibilité juridique 	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcement de la coopération entre les agriculteurs - Mutualisation des ressources - Amélioration pouvoir de négociation sur le marché - Réduction des coûts - Favorise l'innovation - Promeut le développement rural 	<ul style="list-style-type: none"> - Responsabilité limitée - Souplesse dans la gestion : associés peuvent désigner un gérant pour s'occuper de la gestion quotidienne - Partage des bénéfices en fonction des parts sociales - Accès aux financements : possibilité de lever des fonds - Cession de parts 	<ul style="list-style-type: none"> - Mise en commun des ressources : économie d'échelle (achat, transfo, stockage, commercialisation) - Accès aux marchés : négociation de contrats de vente, logistique efficace - Pouvoir de négociation - Réduction des risques : assurance collective agricole - Distribution équitable des bénéfices - Conseils et formation
INCONVÉNIENTS	<ul style="list-style-type: none"> - Décisions collectives - Dépendance vis-à-vis de la CUMA (pb si désaccords) - Gestion complexe (planification, maintenance des équipements) - Responsabilité financière collective 	<ul style="list-style-type: none"> - Complexité de gestion (diversité des parties prenantes) - Financement initial : acquisition d'actifs , mise en place d'infrastructures - Equilibre des intérêts - Rentabilité 	<ul style="list-style-type: none"> - Gestion et coordination des membres - Mobilisation des ressources financières - Définition des objectifs communs 	<ul style="list-style-type: none"> - Complexité administrative - Couts initiaux : frais de constitution (frais juridiques) - Responsabilité des gérants - Limite du nombre d'associés - Sortie des associés 	<ul style="list-style-type: none"> - Perte de contrôle : gestion collective + prise de décision par le conseil d'administration - Complexité de gestion : organisation administrative, conformité règlementaire - Possibles conflits d'intérêts - Exigences financières : achat de parts sociales

Participation
hybride visio
/ présentiel

Étude d'opportunité d'un outil de transformation
Alimentaire

18.12.23 - Abergaville

Emergence

Françoise Chancel	CAI/DF	
Fredéric Nardie	Safer	
Rodolphe Nolet	Instructiva 95	
Camille Louge	Safer	
Paul LEFÈVRE	Safer	
Nargaux Grasseau	Safer	
Patrick Guéit	PNR Vallée française	
Renaud Boule	GPSO	
Adèle Daistre	CD 98	
Léa Pavis	GPSO	
Claire Le Roy	GAB IdF	
Laetitia Chegard		
Eunice Loïs NIDGOND	DDT 78	
Pascal BROVILLAUD	Région IdF	
Fabien Briénin	exploitant agréé	
Léa PAVIS	ADASA	

3 ETUDE DE COUTS : ÉTIQUETEUSE

- **Etiqueteuse alimentaire automatique linéaire**
- Cout: varie entre 250 et 900 €.
- Description : Ce modèle dépose les étiquettes en ligne droite par dessus ou en dessous du produit. Il assure une répétitivité précise jusqu'à 0,5 mm. Par ailleurs, sa vitesse de dépose peut atteindre les 60 mètres par minute. En outre, elle s'équipe d'une bande transporteuse motorisée, soit un convoyeur. Cette machine utilise un carrousel pour l'acheminement des produits jusqu'au poste d'étiquetage.



- **Etiqueteuse automatique rotative**
- Cout: varie entre 300 et 800 €.
- Description: Elle s'utilise pour l'application d'étiquettes sur divers récipients comme les bouteilles ou les bocaux. En général, ce modèle s'utilise dans le secteur du vin ou du cosmétique. Il produit jusqu'à 3000 à 12000 conteneurs par heure. Parmi ses avantages figure sa résistance à l'huile, à l'eau, à l'abrasion et aux tâches.



- **Etiqueteuse automatique pour produits cylindriques**
- Cout: varie entre 300 et 3000 €.
- Description : Elle dépose les étiquettes autour des produits coniques ou cylindriques ainsi que des étiquettes d'inviolabilité au niveau du couvercle. Cette machine bénéficie d'une répétitivité avec une précision de 0,5 mm. Par ailleurs, elle dispose d'une vitesse de dépose jusqu'à 40 mètres par minute.

