



GUIDE → PRATIQUE

CRÉER UNE ACTIVITÉ  
DE TRANSFORMATION  
LAITIÈRE

EN CIRCUITS  
COURTS





Ce dossier technique a été réalisé à destination des producteurs et des porteurs de projets souhaitant créer un atelier de transformation laitière. Il a pour but de vous informer sur les étapes de réflexion et de vous donner les principales clefs pour élaborer votre projet.

Ce dossier a été conçu à partir de l'expérience de terrain des Chambres d'agriculture de Bretagne. Nous vous encourageons donc à explorer ces différentes étapes de réflexion et vous invitons à prendre contact avec vos conseillers de la chambre d'agriculture.

Aujourd'hui, 2200 producteurs pratiquent la vente en circuits courts en Bretagne. 15% d'entre eux sont des producteurs laitiers, ce qui correspond à plus de 300 fermes. De plus en plus de producteurs cherchent à garder la valeur ajoutée sur leur ferme, en transformant partiellement ou entièrement le lait produit sur l'exploitation. Cela se traduit par la vente de produits plus ou moins élaborés : lait cru, yaourts, fromages, glaces...

Ces installations ou diversifications d'activités viennent répondre à la demande croissante des consommateurs qui portent un fort intérêt aux produits de proximité, de qualité.

## Editorial professionnel

Aujourd'hui développer une activité de transformation laitière entraîne des investissements importants et de la disponibilité en temps de travail pour ce nouvel atelier. Ce métier requiert de nombreuses compétences et des savoir-faire, autant sur le plan de la technologie de transformation que sur la commercialisation.

Il faudra notamment être vigilant sur le montant des investissements, tout en sachant qu'il est important d'investir en équipements bien dimensionnés au volume d'activités prévu. Par exemple, pour des yaourts, la capacité de la conditionneuse automatique en pot est à adapter aux volumes prévus, de façon à optimiser le temps de travail.



Pour que ces projets dégagent un revenu acceptable compte-tenu du temps passé, et qu'ils s'exercent dans de bonnes conditions de travail, il est important que le producteur se forme, s'entoure de compétences et travaille en réseau.

Gisèle Begoc, Présidente Bienvenue à la Ferme  
Chambre d'agriculture Finistère

## Avis d'expert

Fabriquer des produits laitiers et les commercialiser exige d'autres savoir-faire que ceux nécessaires à la fabrication de yaourts ou de faisselles pour son usage personnel ou familial. De plus, depuis le 1er janvier 2007 le paquet hygiène est entré en vigueur et impose à tout transformateur alimentaire, la mise en place d'un plan de maîtrise sanitaire basé sur les principes de bonnes pratiques d'hygiène pour garantir la santé des consommateurs.

Pour y arriver, il est nécessaire d'acquérir des compétences techniques pour la transformation, la mise au point de ses produits, la conception de son laboratoire, notamment le choix des équipements. Pour ce faire, des organismes spécialisés peuvent vous accompagner au démarrage et tout au long de votre activité, pour que vous puissiez garantir la qualité de vos produits auprès de vos clients.

Michel Nédellec, Conseiller développement technologique, Actilait 35 (Institut technique du lait et des produits laitiers, Rennes)



## DÉFINITION

L'activité de valorisation de la production laitière consiste à vendre partiellement ou totalement son lait brut ou transformé en produits élaborés (beurre, yaourts, crème fraîche, fromage blanc, fromage frais ou affiné, glace, confitures de lait...). La vente peut se faire en direct (marchés, paniers...) ou à des intermédiaires (restaurants, supermarchés, restauration collective...). La majorité des fermes concernées transforme autour de 30 000 l, avec cependant une grande variabilité (de 20 000 à 150 000 l).



# SOMMAIRE

## CRÉER UNE ACTIVITÉ DE TRANSFORMATION LAITIÈRE EN CIRCUITS COURTS

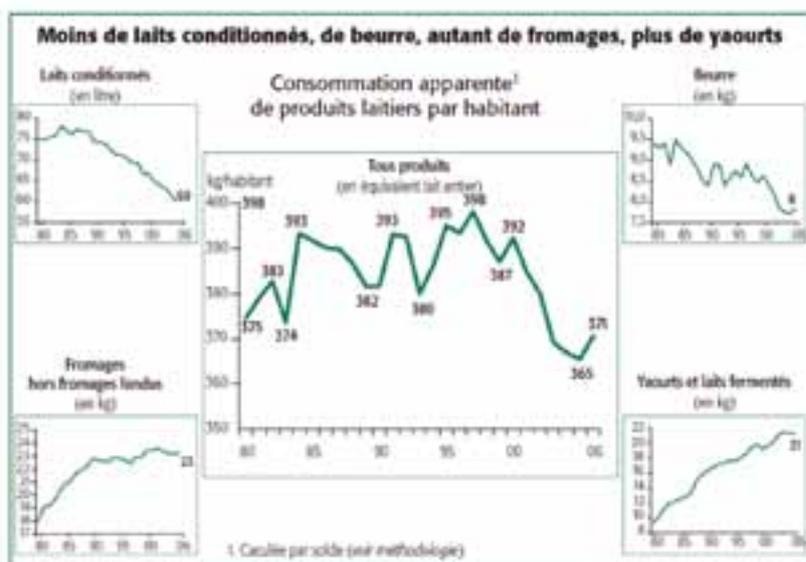
<b>Connaître la transformation laitière</b>	
Les tendances de consommation	4
Les moyens de production	6
Les techniques de production	8
La commercialisation	12
La main-d'oeuvre	14
Les données économiques	16
La réglementation	19
<b>Les questions à se poser</b>	22
<b>Démarrer son activité</b>	
Les formations	23
L'accès au foncier	24
Les statuts	26
Les aides	28
<b>3 exemples bretons d'ateliers de transformation laitière</b>	
Exemple n°1 - Atelier transformation lait de vaches	30
Exemple n°2 - Atelier transformation lait de vaches	33
Exemple n°3 - Atelier transformation lait de chèvres	36

# LES TENDANCES DE CONSOMMATION



## TENDANCES DE CONSOMMATION DES PRODUITS LAITIERS EN FRANCE

- La consommation de produits laitiers par habitant a baissé sur 25 ans. Elle représente 371 kg de lait entier par habitant et par an.



Source : Agreste - Bilan lait

- En volume, le lait est le produit laitier le plus acheté (47% du volume des achats), mais en valeur c'est le fromage qui est le produit laitier le plus acheté (39% de la valeur des achats).
- On note que sur les 5 dernières années, la consommation de produits laitiers se stabilise avec des variantes selon les produits.

## La consommation humaine de lait et de produits laitiers en France (kg/habitant)

Produits/années	2003	2005	2007	2008	2009
Laits conditionnés (tous laits)	64,9	62,6	60,6	59,2	59,2
Yaourts et desserts lactés frais	29,4	31,2	32,1	32	30,9
Crème conditionnée	4,7	5,1	5,4	5,6	6
Laits concentrés conditionnés	0,6	0,5	0,4	0,4	0
Fromage à pâte molle (tous laits)	5,5	5,5	5,6	5,4	5,3
Fromage à pâte pressée non cuite ou demi-cuite (tous laits)	4,5	4,5	4,6	5	5
Fromage à pâte pressée cuite (tous laits)	5,1	4,9	5,1	5,1	5,2
Fromage à pâte persillée (tous laits)	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8
Fromages fondus	1,4	1,4	1,5	1,5	1,5
Fromages frais (tous laits)	8,8	8,8	8,1	8,2	8,2
Beurre (vrac ou conditionné)	7,1	6,8	6,9	6,8	6,6

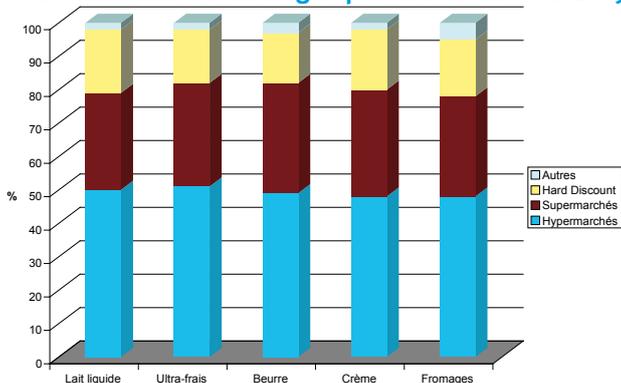
Source : Statistiques nationales - C.N.I.E.L





- Les ménages français achètent près de 98 % de leur produits laitiers dans les grandes et moyennes surfaces.

#### Consommation des ménages par lieu d'achat en 2009



Source FranceAgrimer 2010

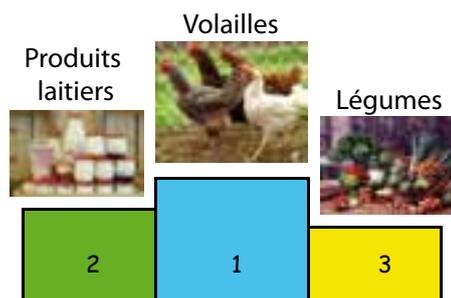
- Le rayon crèmerie est le deuxième rayon des dépenses alimentaires des ménages.
- La baisse de la consommation au domicile (85 % des volumes), est compensée par la consommation hors domicile.

## TENDANCES DE CONSOMMATION DES PRODUITS FERMIERS EN BRETAGNE

- L'étude de la consommation des produits fermiers montre :
  - Une pratique courante avec 78% des enquêtés acheteurs de produits fermiers.
  - Une pratique fréquente avec un achat hebdomadaire pour 40% des enquêtés.
  - Un achat sans occasion particulière pour 80% des enquêtés.
- Les produits laitiers fermiers font partie du trio des produits fermiers les plus consommés en Bretagne.

L'étude de la consommation des produits fermiers montre que les produits laitiers sont achetés par 72,6 % des acheteurs des produits fermiers (57,1% en Bretagne à 87,4% en Bourgogne, région traditionnellement plus consommatrice).

#### Une gamme étendue avec un trio de tête



Sources : Etude UBTR - Chambre d'Agriculture régionale 2007 Appel à projet CASDAR

## LES TENDANCES ENCOURAGENT LE DÉVELOPPEMENT DES PRODUITS LAITIERS LOCAUX

- Les produits laitiers bénéficient plutôt d'une bonne image : apport de calcium, bon pour la santé, bon goût... Il ne faut cependant pas négliger l'augmentation des allergies aux produits laitiers ainsi qu'un courant de pensée qui diffuse l'idée que le lait est trop gras.
- De nombreux sites Internet de e-commerces proposent des produits laitiers en paniers avec livraison à domicile (Le Marché du Chef, Déclics Fermiers, Sur le Champ, La Binée Paysanne...).
- Les pouvoirs publics encouragent l'approvisionnement de produits locaux et/ou biologiques en restauration collective (cf Loi de Modernisation Agricole (LMA) de juillet 2010).



# LES MOYENS DE PRODUCTION



Pour mener à bien une activité de transformation laitière, les moyens de production doivent être adaptés aux types et aux volumes de produits transformés, afin de rentabiliser l'activité et de faciliter l'organisation du travail.

## L'ATELIER PRODUCTION LAITIÈRE

### Surface/foncier

#### • Vaches laitières :

En transformation laitière, deux cas de figure peuvent se présenter :

- soit le volume de lait transformé est produit au sein d'un troupeau laitier dont une partie est vendue en laiterie,
  - soit la totalité du lait produit est transformé sur la ferme.
- La surface nécessaire est très variable en fonction de la conduite d'élevage (chargement, race et niveau de production...). La surface de production peut alors varier de 15 à 70 ha pour produire entre 30 000 et 150 000 l de lait.

#### • Brebis - Chèvres :

Les cheptels bretons varient de 40 à 80 mères avec un chargement de 8 à 10 animaux/ha. Les surfaces destinées à l'activité sont de 10 à 20 ha.

**A noter :** Une surface suffisante assure une autonomie alimentaire et limite les coûts liés aux fourrages et concentrés.

### Bâtiments et matériels

Pour assurer la production laitière, il est nécessaire de prévoir des bâtiments (traite, stockage des fourrages...), du matériel (affouragement, cultures...).

Ces investissements peuvent être variables en fonction de l'état de l'existant, de la conduite de l'élevage et des améliorations à prévoir pour avoir de bonnes conditions de travail.

### Cheptel

Le cheptel est à constituer en fonction du volume à produire et de la qualité du lait recherché. L'effectif animal sera à déterminer en fonction de la race.

### Pour en savoir plus

« Guides pratiques de l'éleveur laitier » - Chambres de Bretagne – Institut de l'élevage : « Alléger le travail d'astreinte, de la traite et de l'alimentation », « Solution travail », « Produire avec de l'herbe », « Santé du troupeau », « Alimentation à l'herbe », « Alimentation hivernale ».

## ZOOM EXPÉRIENCE

« Je me suis installé avec un troupeau de 70 chèvres sur 12 ha. Les conditions séchantes de certaines années m'ont obligé à acheter des fourrages et des concentrés, ce qui a entraîné des charges alimentaires supplémentaires. Une opportunité d'agrandissement de 8 ha me permet aujourd'hui d'être autonome en alimentation et en plus, j'ai pu passer en agriculture biologique ».

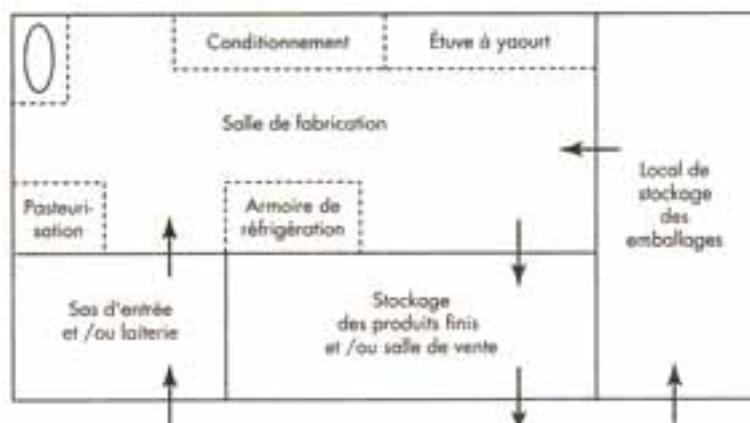
## L'ATELIER DE TRANSFORMATION

### Le local de transformation

- L'atelier de transformation peut être installé dans des locaux existants, des locaux neufs ou des locaux modulaires. Il est préférable qu'il se situe à proximité de la laiterie pour récupérer plus facilement le lait.
- Les principales règles à suivre pour l'aménagement sont « la marche en avant » et la séparation des zones propres et sales.
- L'atelier de fabrication doit disposer de : sas d'entrée, lo-



### Exemple d'aménagement de local de transformation



Source : Institut de l'élevage

- cal de fabrication, chambre froide et/ou salle d'affinage.
- La taille de l'atelier sera raisonnée en fonction du litrage transformé et des types de produits fabriqués.
- Exemples de surfaces de laboratoires (en transformation de lait de vache) :
  - un laboratoire de 50 m<sup>2</sup> pour 25 000 l de lait transformés/an en fromage, vendus à la ferme et sur les marchés.
  - un laboratoire de 50 m<sup>2</sup> pour 1500 l de lait transformés en glace, vendus aux particuliers
  - un laboratoire de 100 m<sup>2</sup> pour 60 000 l transformés/an en yaourt, vendus en restauration collective et supermarchés.



### Le bâtiment et le matériel de commercialisation

- Pour la vente à la ferme, un local accueillant et répondant aux normes d'hygiène et d'accueil du public (sécurité, accessibilité) est à prévoir.
- Pour la vente à l'extérieur, le transport des produits laitiers est assuré par un équipement de type : véhicule frigorifique, caissons frigorifiques ou glacières. La vente sur les marchés demande de s'équiper d'une vitrine réfrigérée et d'une balance.
- Si la vente des produits se fait via un distributeur automatique, celui-ci devra être aux normes (métrologie et respect de la chaîne du froid).

### Le matériel de transformation et de conditionnement

Lait	matériel de conditionnement (embouteilleuse, ensacheuse...), pasteurisateur si vente de lait pasteurisé
Crèmes	écrémeuse centrifuge, cuve de pasteurisation, thermomètre
Beurre	écrémeuse centrifuge, cuve de pasteurisation, thermomètre + baratte, malaxeur, mouleur
Yaourts	cuve de pasteurisation, thermomètre, yaourtière (étuve ou chambre chaude), thermo-scelleuse manuelle ou automatique
Fromage blanc	écrémeuse centrifuge, cuve de pasteurisation, thermomètre, matériel et table de préparation pour l'égouttage, lisseuse, thermo-scelleuse manuelle ou automatique
Glaces	cuve de pasteurisation, turbine pour le glaçage, cellule de surgélation, armoire de stockage des produits finis -18°C à -30°C
Fromages	cuve de fabrication, tranche-caillé, presse, tables d'égouttage, moules à fromage, claies d'affinage

Pour le stockage des produits, l'acquisition d'une ou plusieurs chambres froides est indispensable. Une balance est à prévoir pour la pesée des produits fabriqués.



# LES TECHNIQUES DE PRODUCTION



## L'ATELIER PRODUCTION LAITIÈRE

### Alimentation

Une alimentation à base d'herbe facilite les fabrications et assure une homogénéité du goût des produits sur l'année. La faisabilité de mise en place d'un système herbager dépend souvent du parcellaire.

La présence d'ensilage dans la ration (herbe ou maïs) peut présenter des risques de contamination butyrique du lait.

### Cheptel

Pour optimiser la transformation laitière, le choix de la race est important. Au-delà des critères morphologiques (formation de la mamelle...), d'autres critères tels que la richesse en taux butyreux (TB : matière grasse) et taux protéique (TP) sont à prendre en compte, ainsi que le bon caractère.

*Ex : la race Bretonne Pie Noire donne un lait riche en taux protéique intéressant pour la fabrication fromagère assurant un meilleur rendement fromager.*

La durée de lactation est variable en fonction des animaux et a des incidences sur la gamme de produits commercialisés (cf tableau « durée et période de lactation »). L'absence de production certains mois de l'année oblige à fabriquer des produits permettant une commercialisation sur toute l'année.



### Astuce pour les élevages de brebis ou chèvres

Afin de satisfaire les consommateurs sur toute l'année, certains producteurs peuvent :

- Soit procéder au désaisonnement d'une partie du troupeau (traitements hormonaux ou programme lumineux), ainsi ces animaux mettent bas plus tôt en saison et produisent du lait l'hiver.
- Soit fabriquer des fromages affinés sur la période de production permettant le stockage sur plusieurs mois.

### Durée et période de lactation

	Durée de lactation	Période de lactation
Vaches laitières	10 mois de production	Pas de saison : possibilité d'avoir du lait toute l'année. Dans le cas d'une transformation totale du lait, deux périodes de vêlage dans l'année permettent une régularité dans la production (ex : un lot en janvier et un autre en août).
Brebis	4 à 6 mois de production	Animaux plus ou moins saisonnés selon la race, de mars à août
Chèvres	9 mois de production	Animaux saisonnés de février à décembre. Désaisonnement possible.

## L'ATELIER DE TRANSFORMATION

### Rendements technologiques

Les rendements de transformation sont un des facteurs qui conditionnent la rentabilité de l'atelier.

La qualité du lait (TB, TP, cellules, germes...), le bon réglage du matériel (écrémeuse...), le respect des procédés de fabrication (température, pH, utilisation de ferments ...) influencent les rendements, la qualité du produit fini et sa conservation.



### Repères de rendements (en transformation de lait de vache) pour des produits transformés

Quantité de lait nécessaire	Quantité de produit obtenu à partir du lait transformé	
20 à 22 litres	2 litres de crème	1 kg de beurre
		1 litre de lait battu
	18 à 20 litres de lait écrémé	
2 à 3 litres	1 kg de fromage blanc	
1 litre	7 à 8 pots de 125 g de yaourt ou crème dessert	
10 à 12 litres	1 kg de fromage affiné de type pâte pressée (tomme...)	
1 litre	1,5 à 2 litres de glace	

Source : la vente directe des produits laitiers – Institut de l'Élevage

#### Repères de rendements en transformation de lait de chèvres :

- 7 à 8 litres de lait donnent 1 kg de fromage lactique
- 0,7 litre pour un crottin de 80 g

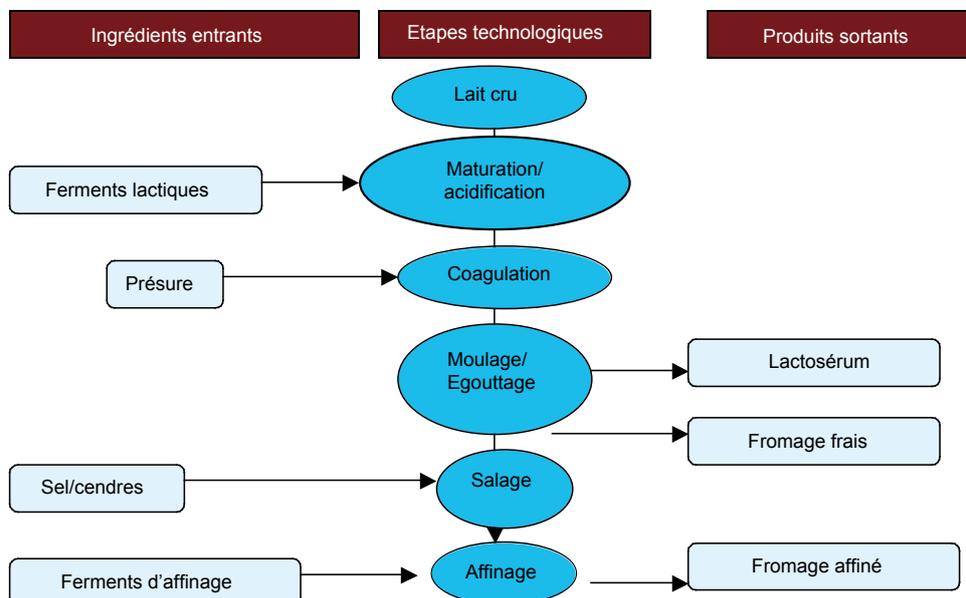
#### Repères de rendements en transformation de lait de brebis :

3 à 4 litres de lait donnent 1 kg de fromage lactique

#### Étapes technologiques de fabrication

Il existe de nombreux procédés technologiques propres à chaque produit laitier : fromages lactiques, crème, beurre, fromages affinés, glace... Ces procédés demandent une grande maîtrise et une rigueur technologique.

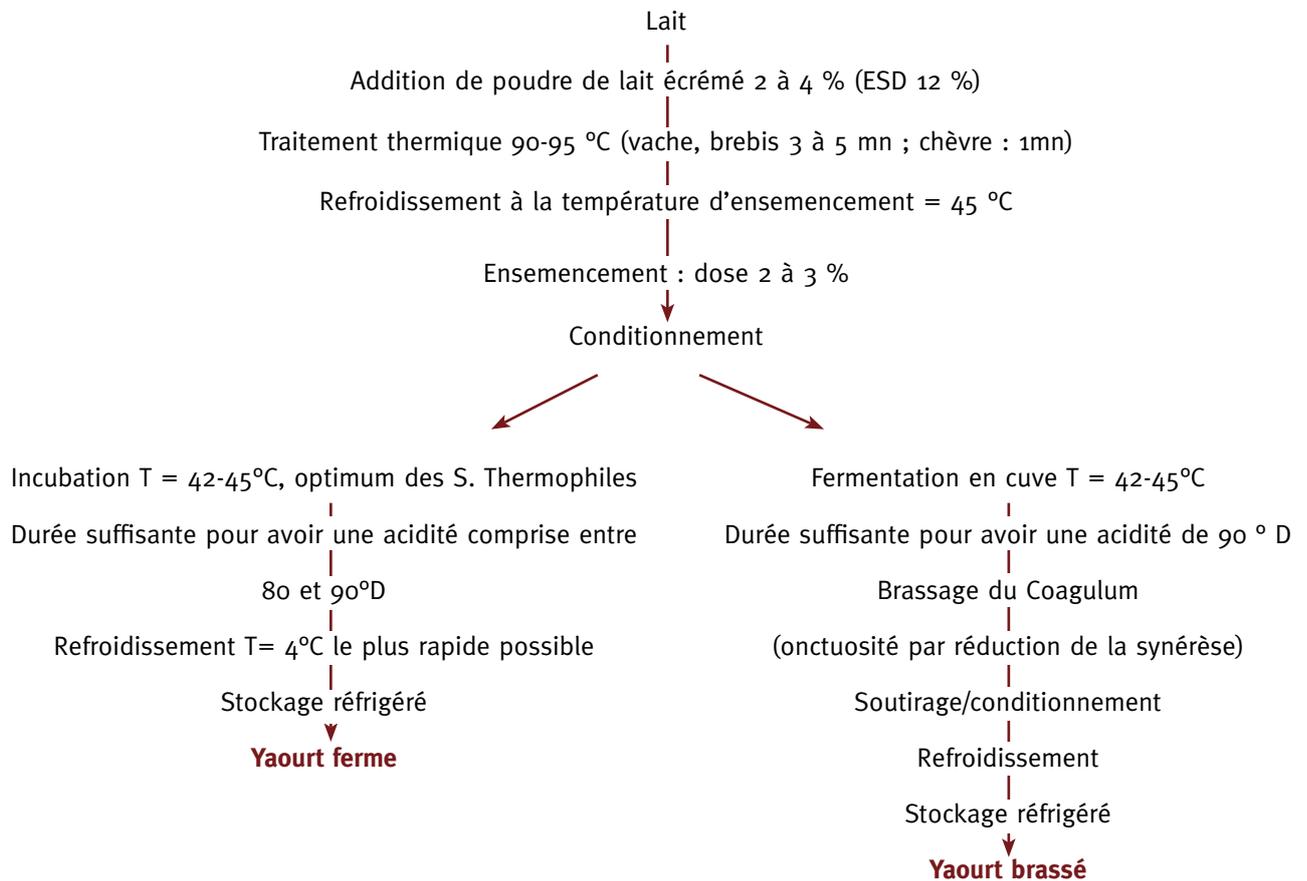
#### Exemple de procédé de fabrication du fromage



Sources :  
Transformations  
fromagères fermières  
- Ivan Larcher – Centre  
fromager de Carneiane



Exemple de procédé de fabrication du Yaourt



Sources : Les Fiches de fabrication - Hélène Tormo - Centre fromager de Carmejane

**Astuce**

- L'utilisation du lait tiède directement après la traite facilite la transformation fromagère.

**Elevage de porcs au colostrum**

Des producteurs élèvent quelques porcs à partir du colostrum. La réglementation exige de déclarer son élevage de porcs dès l'instant où il y a la présence d'un porc d'élevage. Cette inscription se fait à l'établissement départemental de l'élevage par courrier. En retour, l'éleveur reçoit un indicatif de marquage pour immatriculer et assurer la traçabilité de ses animaux.

**ZOOM  
EXPÉRIENCE**

«Avec mon épouse, nous avons décidé de nous lancer dans la fabrication de trois types de fromages : tomme, camembert et lactique. Au vu de la durée d'affinage de la tomme (minimum 2 mois), les résultats gustatifs des premiers essais de nos produits se sont fait attendre. La mise en place de notre atelier s'est avérée coûteuse dans la mesure où les volumes de lait engagés ont été importants. Il aurait été préférable de faire appel à un centre technologique pour la mise au point de nos produits.»



Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
Prise des commandes supérettes	Fabrication de fromages frais (lait tiède de la traite du matin)	Fabrication de yaourts  Emballage-étiquetage des produits	Embouteillage lait cru	Embouteillage lait cru	Embouteillage lait cru
	Fabrication de crème fraîche et de beurre		Préparation livraison	Vente sur marché	Vente sur marché
			Livraison supérettes	Marché du soir	Embouteillage lait cru
			Préparation des commandes		Vente à la ferme
			Dépôt Amap		

Source : Chambre d'agriculture de Bretagne



## ZOOM L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE

### Les principes généraux :

- Maintenir et/ou développer la fertilité naturelle du sol, « nourrir le sol pour nourrir la plante ».
  - Ne pas utiliser de produits chimiques de synthèse : méthodes de protection basées sur la prévention.
  - Favoriser l'existence d'un écosystème diversifié.
  - Ne pas utiliser d'OGM (Organismes Génétiquement Modifiés).
- Ce mode de production est soumis à une réglementation européenne qui fixe les principes et les règles à respecter.

### Les principes de base de l'agriculture biologique :

- Faire pâturer les animaux sur des surfaces en bio
- Limiter l'utilisation de produits antibiotiques
- Une interdiction d'utilisation de produits phytosanitaires de synthèse (phytosanitaires, fertilisants).
- Une rotation des cultures obligatoire.
- Une fertilisation basée sur l'apport d'amendement, d'engrais organiques, d'engrais verts et de légumineuses...
- La maîtrise des adventices reposant sur des techniques préventives telles que les rotations pour rompre le cycle des adventices, le faux semis... et par des méthodes curatives telles que le désherbage mécanique, thermique...
- Une protection contre les maladies et les ravageurs basée sur des méthodes préventives : choix d'espèces et de variétés adaptées, respect de la saisonnalité, rotations, auxiliaires de cultures, voiles anti-insectes, et usage de produits de traitement autorisés par le cahier des charges.

### Les durées de conversion :

La conversion des terres et des cultures, ou d'un troupeau, est généralement de 2 ans.

Pour en savoir plus, consultez :

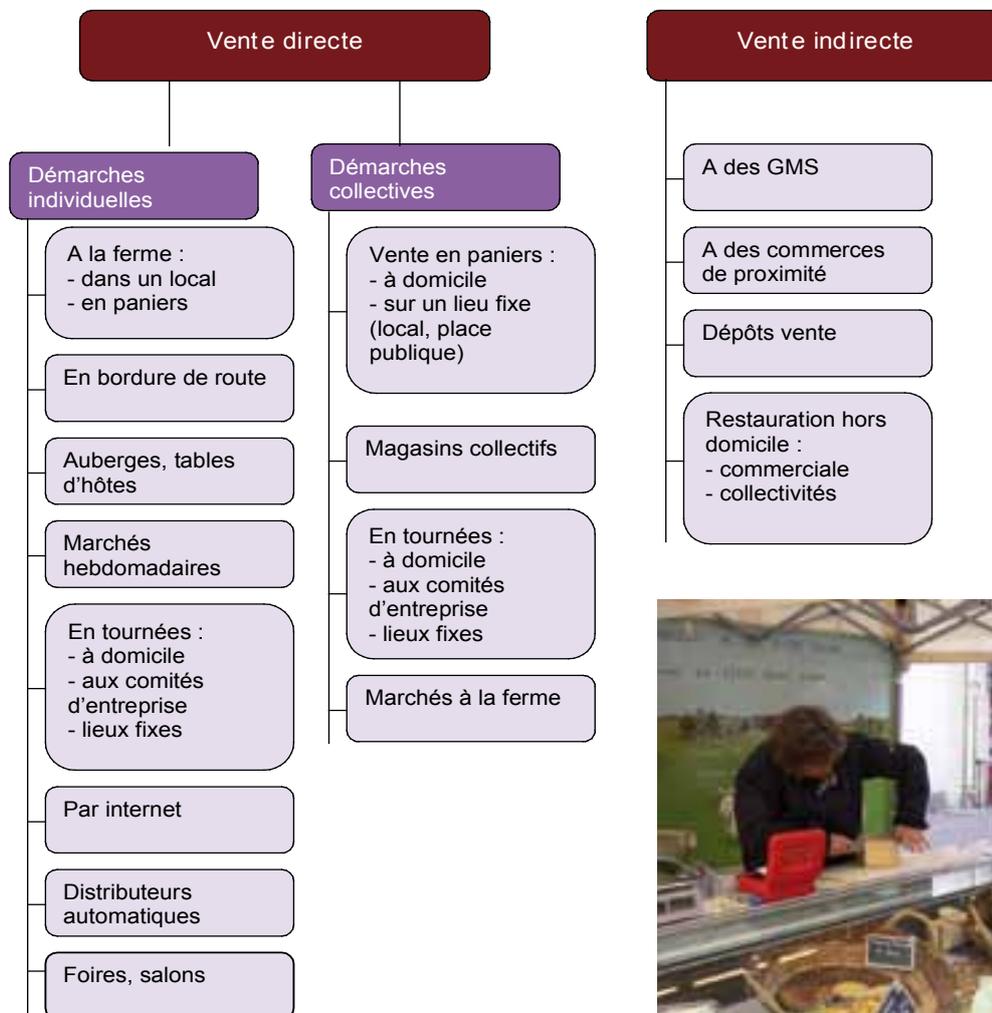
[www.capbio.com](http://www.capbio.com)      [www.agencebio.org](http://www.agencebio.org)

# LA COMMERCIALISATION



La vente en circuits courts se caractérise par un nombre d'intermédiaires limité entre le producteur et les consommateurs, par la relation entre l'agriculteur et la population ainsi que par la dynamique apportée sur le territoire.

Les circuits courts regroupent deux grands types de commercialisation. Les modes de commercialisation utilisés par les producteurs laitiers sont nombreux. On distingue la vente directe (sans intermédiaire) et la vente indirecte (un seul intermédiaire) dans des réseaux de proximité.



**A noter :** Le choix des modes de vente est stratégique pour une bonne cohérence du système de livraisons. L'augmentation du chiffre d'affaires fait aussi croître le risque commercial.

Pour plus de précisions, consultez le Guide « Choisir ses modes de vente en circuits courts » édité par les Chambres d'agriculture de Bretagne.





## TENDANCES

Les marchés peuvent être un bon moyen de vendre et de se faire connaître au démarrage, bien qu'ils soient gourmands en temps.

Les magasins spécialisés (crèmeries en boutiques et sur les marchés, épicerie fines...), et les supermarchés sont aujourd'hui demandeurs de produits locaux pour satisfaire leurs clients.

La restauration collective, en recherche de produits laitiers biologiques et locaux, peut être une opportunité.

On assiste au développement du système panier (ex : AMAP). Ce système est économe en temps de vente.

Il existe d'autres formes de vente comme l'approvisionnement de grossistes, de centrales d'achats...



## ZOOM EXPÉRIENCE

« Installé depuis 12 ans, j'ai démarré la vente de mon fromage de chèvre sur les marchés avec plusieurs difficultés : irrégularité des ventes (les Bretons sont peu consommateurs de fromage de chèvre, l'arrivée des touristes aux vacances engendre un pic de consommation) et un temps important passé à la vente. J'ai évolué vers la commercialisation auprès de supermarchés qui m'assurent une régularité des volumes écoulés sur l'année en touchant un public très varié, notamment citadin. Grâce à ce mode de vente, mon produit est visible par plus de consommateurs, ce qui assure un plus grand débouché. Ce système de vente me permet de gagner en efficacité au travail, en livrant l'ensemble de mes fromages dans les 12 supermarchés le jeudi matin. »

# LA MAIN-D'OEUVRE



## LE RAPPORT AU TRAVAIL

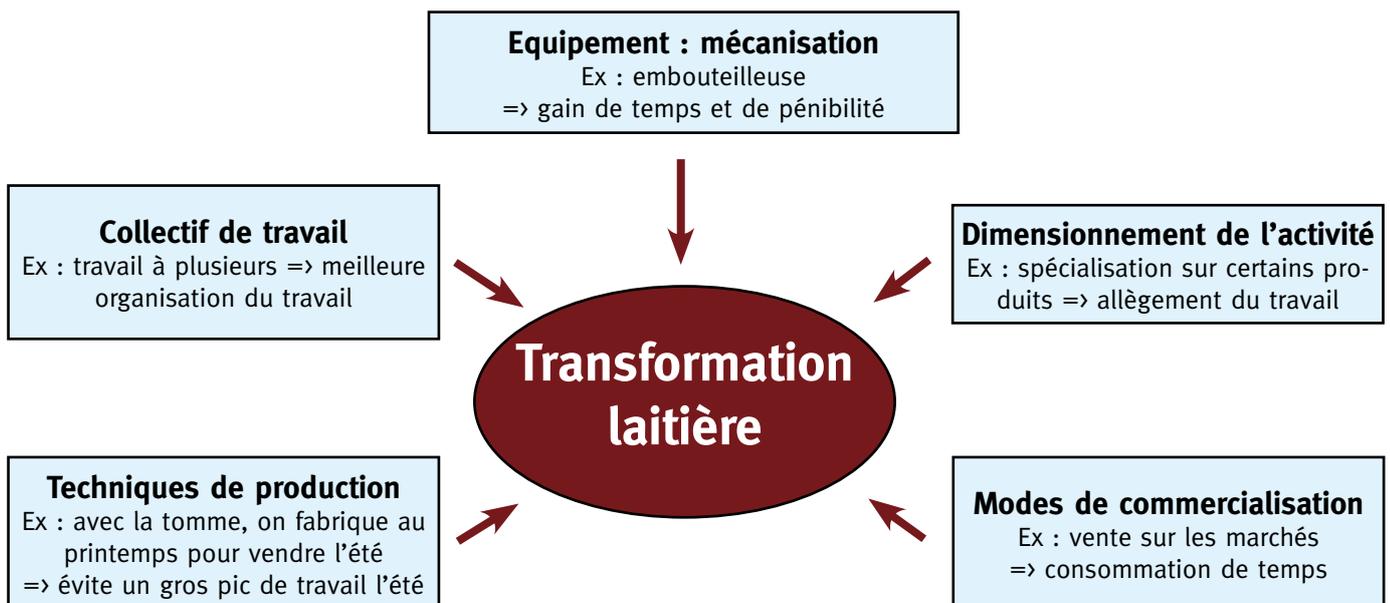
Après plusieurs observations, on constate que les producteurs vivent leur rapport au travail différemment en fonction de l'importance qu'ils donnent aux aspects suivant :

- temps passé au travail / rythme de travail
- niveau de revenu
- pénibilité
- cohérence avec ses objectifs personnels et professionnels
- organisation du travail

Il est important de définir ce qui est prioritaire et vivable pour soi. Pour cela, il faut savoir que le volume d'activité, les choix techniques (mode de fabrication, conditionnement, équipement...) et commerciaux (mode de vente, distance des clients...) impactent énormément sur le travail (nature, organisation et charge).



### Les choix stratégiques ayant un impact sur le travail



En cas de pénibilité, de difficultés d'organisation du travail ou de surcharge, il sera bon de rechercher des solutions dans chacun de ces domaines.

Source : Etude programme Liproco, 2010





## TEMPS DE TRAVAIL

La transformation de 50 000 litres de lait de vache nécessite de 1 000 à 2 000 heures de travail.

Les facteurs qui influencent le temps de travail sont : le type de produits, la largeur de la gamme, le type de circuits de vente et leur nombre ainsi que la fonctionnalité des locaux et des équipements.

Le temps de travail comprend la fabrication elle-même, mais aussi le nettoyage des outils et de l'atelier ainsi que la vente. La période de mise au point du produit demande également une part de main-d'œuvre non négligeable.

### Nombre d'heures pour transformer 1000 l

	Minimum	Moyen	Maximum
Gamme simple	10	12	18
Gamme diversifiée	10	30	92
Gamme diversifiée + prod. Retransformés.	16	31	35

Source : Transformation et vente de produits laitiers fermiers. Mon atelier est-il rentable ? Institut de l'élevage 2008

Les écarts de temps passés à la transformation sont importants. Plusieurs facteurs peuvent influencer : les équipements, l'agencement du local et l'organisation de la main-d'œuvre.



### Nombre d'heures pour commercialiser 1000 l

	Minimum	Moyen	Maximum
Intermédiaire	12	18	48
Vente à la Ferme	6	22	40
Marchés - tournées	6	11	14

Source : Transformation et vente de produits laitiers fermiers. Mon atelier est-il rentable ? Institut de l'élevage 2008

Le nombre d'heures peut varier énormément d'une exploitation à une autre :

- Dans le cas de la vente à la ferme, le producteur peut consacrer plus ou moins de temps à son client.
- Les intermédiaires peuvent être proches ou éloignés de l'exploitation dans ce cas le temps de livraison est allongé.
- Les quantités vendues sur le circuit permettent d'optimiser plus ou moins bien le temps passé à la commercialisation.

## ZOOM EXPÉRIENCE

« En production laitière depuis 5 ans, j'ai souhaité valoriser mon produit de A à Z. J'ai suivi une formation pour apprendre à transformer du lait et maîtriser les aspects sanitaires. Puis j'ai mis en place mon propre laboratoire de transformation. Aujourd'hui, je fabrique une gamme variée de produits laitiers : yaourts, fromage blanc, crème, beurre... Je vends mes produits à la ferme et en magasin de producteurs. J'apprécie surtout le contact avec les clients. »

# LES DONNÉES ÉCONOMIQUES



## VALORISATION DU LAIT ET PRIX DE VENTE

La valorisation du litre de lait produit (chiffre d'affaires ramené au litre) dépend essentiellement du rendement laitier et du produit transformé. D'autres critères influencent cette valorisation comme l'image, la notoriété du produit, les modes de vente, les volumes transformés.

### Repères de valorisation du lait

Produit	Valorisation / litre de lait de vache	Prix de vente
Beurre	0,6 à 0,7 €/l	12 à 20 €/Kg
Lait	0,8 €/l	0.7 à 1.20 €/Kg
Fromage	1,10 €/l 1,8 €/l	10 à 20 €/Kg
	Lactique < pâte molle < pâte pressée	
Yaourt	2 €/l	0.30 à 0.45 €/pot (nature, aux fruits)
Glace	10 €/l	4 à 8 €/l

Sources : Observations Chambres d'agriculture de Bretagne

### A noter

On constate que dans un démarrage d'activité, la livraison de lait en laiterie assure une rentrée d'argent régulière toute l'année, même en période de non fabrication. Se priver de ce débouché peut engendrer des pertes importantes, ou des stocks souvent coûteux.

Les produits frais et fromages lactiques sont à rotation rapide, ce qui facilite la gestion de trésorerie.

## COÛTS DE PRODUCTION

Dans les coûts de production, les postes alimentation et main d'œuvre sont les plus importants et doivent être bien raisonnés.

Le coût de production varie en fonction des volumes transformés et des modes de vente choisis, il comprend :

### Les charges directes :

- Achat du lait à l'élevage ou prix de cession (alimentation, frais d'élevage...).
- Ingrédients : sucres, ferments, levures, fruits...
- Analyses microbiologiques.
- Emballage : contenant, capsule, étiquette...
- Autres

### Charges d'ingrédients et d'emballages selon les produits en €/1000 l

	Coûts	mini	moy	maxi
Lait cru	Ingrédients	0	0	0
	Emballages	20	93	200
Beurre	Ingrédients	1	3	7
	Emballages	2	3	10
Yaourts	Ingrédients	200	533	700
	Emballages	400	552	800
Fromage blanc	Ingrédients	20	47	100
	Emballages	60	155	300
Crème fraîche	Ingrédients	2	6	30
	Emballages	10	26	40

Source : Transformation et vente de produits laitiers fermiers. Mon atelier est-il rentable ? Institut de l'élevage 2008

Les charges sont très variables d'une exploitation à l'autre. Elles diffèrent avec la quantité commandée, le type d'emballage, et le type de produit.



### Les charges de structure :

- Communication : conception graphique, tracts, affiches, annonces, internet...
- Eau, électricité
- Assurance
- Transport
- Amortissements locaux et matériels
- Main-d'œuvre
- Autres

#### Exemples de coûts d'emballage

Coût bouteille	0,25 €
Bouchon	0,04 €
Étiquette (si vente en magasin)	0,02 €
Seau de 5 L	1 €
Pot de yaourt	0,07 €

Sources : Observations Chambres d'agriculture de Bretagne

### Astuce

Une commande importante, notamment groupée entre plusieurs producteurs, conduit à des économies d'échelle.

## INVESTISSEMENTS

Le coût d'aménagement d'un local (neuf, sans matériel) est estimé aux environs de 400 à 800 €/m<sup>2</sup> en fonction des bâtiments existants et de la part d'auto-construction. Le montant des investissements en matériel va varier selon les produits transformés. La transformation du lait en fromage blanc est la moins coûteuse tandis que les fabrications de fromage affiné et de glace sont plus coûteuses. Un investissement progressif et raisonné est une condition de réussite pour le producteur qui désire monter un projet de transformation à la ferme. L'acquisition de matériel d'occasion est une solution pour limiter des investissements trop importants au départ (bien que non subventionné).

Exemples d'investissements réalisés en Bretagne, comprenant le laboratoire et l'équipement :

- un atelier de transformation fromagère pour 25 000 l : 40 000 €
- Un atelier de transformation en glace pour 2 000 l : 50 000 €
- un atelier de transformation en yaourt pour 60 000 l : 120 000 €



## LES RÉSULTATS ÉCONOMIQUES

Produit transformé	Gamme variée	Beurre, crème	Fromage pâte molle
Mode de Vente	A la ferme	Marchés, magasins, restaurants	Ventes par intermédiaires
Volume de lait transformé/an	50 000	100 000	50 000
Nombre de personnes	1.25	1	1.25
Produits de l'atelier en €	48 200	59 100	52 100
Valorisation/L de lait transformé en €	0.97	0.591	1.042
Charges directes de l'atelier en €	23450	35915	22580
Cession du lait	14440	28735	14350
Ferments	2820	281	1282
Emballage – étiquettes -ingrédients	4500	2986	1855
Analyses	240	410	578
Transport	0	1550	2325
Autres (publicité, entretien, gaz, transport)	1450	1953	2190
Charges directes en €/L	0.47	0.36	0.45
Annuités de l'atelier en €	2 900	2 300	2 100
Revenu disponible de l'atelier	21850	20 885	27 320
Revenu disponible /personne en €	17500	20 885	22 000
% Revenu disponible/produit	45	35	52

Source : La transformation et la vente de produits fermiers, Institut de l'élevage, ARVD Nord Pas de Calais- 2005



### ZOOM EXPÉRIENCE

« Je suis producteur de produits laitiers en gamme variée (beurre, lait, crème, yaourt...), que je valorise auprès des particuliers sur les marchés. Lors de la préparation de mon projet, j'ai envisagé une conception évolutive de mon laboratoire. Ainsi, j'ai démarré en limitant les investissements (nombre de salles et matériel réduits). Peu à peu, j'ai fait des travaux d'agrandissement et je me suis équipé en matériel plus performant. Mon labo de 80 m<sup>2</sup> avec le matériel m'est revenu à 60 000 € au final. »

# LA RÉGLEMENTATION



## QUOTA VENTE DIRECTE POUR LAIT DE VACHE

La valorisation de lait par l'agriculteur nécessite l'obtention d'un quota vente directe spécifique. La réglementation des quotas laitiers est en forte mutation, elle risque d'évoluer à court terme.

**Actuellement, on distingue 2 cas de figure :**

• **Mise en place d'un atelier nouveau de transformation/vente de lait sur une ferme laitière par un producteur en place ou un jeune qui s'installe.**

- Si le quota initial de production est insuffisant et inférieur au quota de référence, il est possible de solliciter un quota spécifique « vente directe » auprès de France Agrimer qui gère la réserve nationale (formulaire à retirer à la DDTM).

- Si le quota initial de production est suffisant ou supérieur au quota de référence, une part du quota laiterie est transféré vers le quota vente directe. Dans ce cas, il est nécessaire de déclarer cette nouvelle activité soit fin novembre (formulaire de déclaration de production : c'est à dire déclaration de la part de lait produit passant du quota livraison au quota vente directe), soit fin avril pour déclarer la quantité produite vendue en direct.

Ainsi, les producteurs sont enregistrés comme vendeurs directs de lait auprès de l'administration. Dans le cas d'une installation, le jeune peut en supplément prétendre à une rallonge laitière.

• **Installation en transformation vente de lait sur une ferme ne détenant pas de quota laitier**

Pour une demande de quota vente directe, il existe des réserves nationale et départementale de quota. Elles sont attribuées prioritairement aux jeunes qui s'installent et aux producteurs spécialisés qui ne pratiquent que la vente directe. Pour faire une telle demande d'attribution supplémentaire de quota, il faut remplir un formulaire auprès de la DDTM avant le 31 août.

**Dans tous les cas**, les producteurs en vente directe doivent tenir une comptabilité matière : les quantités de ce qui est livré en vente directe. Le document type est à réclamer à la DDTM.

## RÉGLEMENTATION SANITAIRE

### Les principes généraux du paquet hygiène

#### La responsabilité active du producteur

Chaque producteur est responsable des conditions d'hygiène qui règnent dans son atelier, et doit s'assurer que les denrées alimentaires qu'il met sur le marché ne présentent pas de risque pour la santé du consommateur. Des obligations de résultats sont exigées, à chacun de choisir les moyens adaptés à mettre en œuvre. Les obligations réglementaires dépendent du produit commercialisé (lait cru ou produits transformés), du mode de vente (remise directe ou à des intermédiaires) et des volumes vendus (se référer au tableau suivant «Les statuts sanitaires»).

Les exigences générales concernent le registre d'élevage, la déclaration ou l'agrément sanitaire des exploitations, la mise en place d'un plan de maîtrise sanitaire, la formation aux bonnes pratiques d'hygiène.

## LE PLAN DE MAÎTRISE SANITAIRE (PMS)

C'est un ensemble de documents qui décrit les mesures prises pour assurer l'hygiène et la sécurité sanitaire de ses produits. Il est obligatoire de le mettre en œuvre, en s'appuyant sur la mise en place de bonnes pratiques d'hygiène, les principes de maîtrise des risques et d'analyse des dangers (HACCP), et un système de traçabilité.

Pour le rédiger, il existe deux outils :

- Un Guide de Bonnes pratiques d'Hygiène (GBPH) « fabrication de produits laitiers et fromages fermiers »
- Des formations « GBPH » (se reporter au chapitre «formations»)

## ZOOM EXPÉRIENCE

«J'ai démarré une activité de fabrication de yaourts avec une vente sur les marchés et par réseau de paniers. Dès le départ, je suis rentré dans une démarche d'agrément européen en prévision à moyen terme de m'ouvrir à d'autres marchés, tels que la restauration collective, les supermarchés».

3 statuts sanitaires existent en fonction des types de commercialisation et des quantités vendues

Modes de vente	Uniquement remise directe aux consommateurs ↓	Remise indirecte en quantité limitée à des commerces de détails locaux et/ou remise directe ↓		Remise indirecte sans limite de distance et/ou remise directe ↓
Conditions	Vente de l'ensemble de la production directement au consommateur final	- Le producteur vend une quantité limitée de sa production aux commerces de détail sur un territoire limité (distance maxi = 80 km) - Ou Le producteur vend l'ensemble de sa production qui est de faible quantité aux commerces de détail sur un territoire limité		Possibilité de vendre en direct ou à des intermédiaires sans limitation de distance
Limitations quantitatives	Pas de limite de quantité	Si la quantité livrée aux commerces de détail représente moins de 30% de la production totale, le producteur n'est pas autorisé à livrer plus de : • 800 litres de lait traités thermiquement • 250kg de produits laitiers/sem.	Si la quantité livrée aux commerces de détail représente plus de 30% de la production totale, le producteur n'est pas autorisé à livrer plus de : • 250 litres de lait traités thermiquement • 100 kg de produits laitiers/sem.	Pas de limites de quantités
Statut sanitaire	Non soumis à l'agrément, ni à la dérogation d'agrément	Dérogation à l'obligation d'agrément		Agrément européen
Démarches	Déclaration auprès de la DDPP (ex-DDSV) Respect des bonnes pratiques d'hygiène, mise en place d'un Plan de Maîtrise Sanitaire	Demande de dérogation et déclaration annuelles de la liste des produits, des clients et des quantités hebdomadaires produites et cédées par client. Respect des bonnes pratiques d'hygiène, mise en place d'un Plan de Maîtrise Sanitaire		Demande d'agrément Respect des bonnes pratiques d'hygiène, mise en place d'un Plan de Maîtrise Sanitaire et HACCP



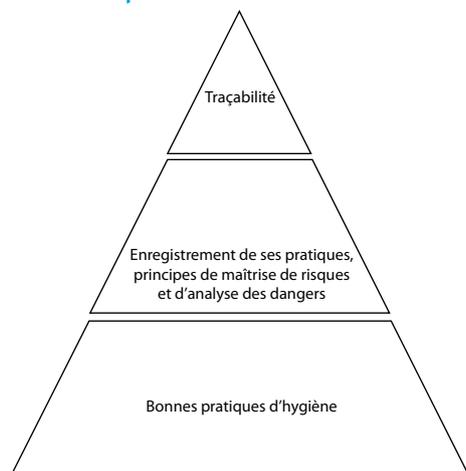
### RÉGLEMENTATION SPÉCIFIQUE POUR LA VENTE DE LAIT CRU

La patente sanitaire est obligatoire pour vendre du lait en direct. Elle est à demander à la DDPP au minimum un mois avant les premières ventes prévues. La DDPP demande de réaliser une analyse microbiologique détaillée du lait pour vérifier l'absence de salmonelle et quantifier les autres germes présents. Ce résultat est interprété et complété par une visite d'exploitation qui permet de repérer les points d'amélioration dans le fonctionnement de l'installation de traite, l'hygiène, l'alimentation, la conduite de l'élevage. Un Plan de Maîtrise Sanitaire doit être mis en place.

Un nouvel arrêté ministériel concernant la vente de lait cru devrait sortir prochainement. La patente sanitaire ne sera plus nécessaire pour la vente de lait cru à des intermédiaires, sauf pour les collectivités. Elle sera remplacée par une «autorisation de mise sur le marché de lait cru». La DLC du lait cru pourra être allongée à 5 jours selon les tests de vieillissement, il n'y aura plus d'obligations de fréquence d'auto-contrôles, le producteur jugera lui-même de la fréquence adéquate.



## Le plan de maîtrise sanitaire



## Les bonnes pratiques d'hygiène

L'objectif est de s'entourer de garanties pour produire et vendre du lait ou des produits laitiers sains. Elles concernent la conduite de l'élevage, la traite, les installations de traite, le stockage du lait, la transformation du lait, le conditionnement et le transport.

- **La maîtrise de la chaîne du froid** est indispensable. Il faut respecter les exigences de températures de stockage et de transport. Au producteur de mettre en place des moyens adaptés pour assurer le maintien de la chaîne du froid, de garantir les températures de conservation des produits.

## Les températures maximales de conservation des produits laitiers

	Exigences de températures
Glaces, crèmes glacées	-18°C
Lait cru	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 0 à + 4 ° C (Consommation en l'état)</li> <li>• Température ambiante si vendu ou transformé dans les 2 h après la traite</li> </ul>
Lait pasteurisé	+ 6° C (ou définie par le producteur)
Fromage affiné	Température définie par le producteur

### • Les locaux

Les installations de traite, les locaux où le lait est entreposé, manipulé et refroidi, transformé, stocké, doivent être situés et construits de façon à limiter les risques de contamination. Le principe de la marche en avant doit être adopté. Les locaux doivent être propres et en bon état d'entretien, faciles à nettoyer et à désinfecter, ainsi que les équipements.

L'eau de nettoyage des installations doit être potable, d'où la quasi nécessité d'être raccordé au réseau. En cas d'utilisation d'eau de forage, il est obligatoire d'obtenir une autorisation préfectorale.

### • Les auto-contrôles

Le producteur doit mettre en place des auto-contrôles qui serviront à valider ses bonnes pratiques d'hygiène et sa maîtrise des procédés de fabrication (analyses microbiologiques de l'eau, des produits).

Les auto-contrôles permettent de vérifier les critères microbiologiques du lait, les germes à surveiller sont : les salmonelles (absence totale) ; *Listeria monocytogenes*, *Escherichia coli*, les staphylocoques.

### • Transport

Pour un transport dans des conditions optimales, il existe plusieurs solutions : un véhicule réfrigéré (pour des volumes importants) ou des glacières conventionnelles (une par point de livraison). Il n'y a pas d'obligation de moyens mais de résultats, il s'agit du principe de la maîtrise de la chaîne du froid.

Le véhicule réfrigéré doit avoir une attestation de conformité technique ATP (valable 6 ans ; après 12 ans, passage en station d'essai ATP officielle) délivrée par l'autorité compétente : le Cemafroid (<http://www.cemafroid.fr/>).

### • Règles spécifiques concernant le personnel

Une visite médicale annuelle pour avoir un certificat médical attestant de l'aptitude à la manipulation des denrées alimentaires est à prévoir. Il faut porter des tenues propres et adaptées, l'ensemble du personnel doit disposer d'instructions et/ou avoir reçu une formation en matière d'hygiène, à renouveler régulièrement.

### • Maîtrise du risque sanitaire

Le producteur prouvera sa maîtrise du risque sanitaire en enregistrant certains paramètres qu'il juge pertinents en fonction des risques. Il est de sa responsabilité de choisir ce qu'il enregistre et à quelle fréquence (températures, autocontrôles microbiologiques, plan de nettoyage...). Le GBPH donne des repères à ce sujet.

La méthode HACCP est l'outil à mettre en œuvre dans le cadre d'un agrément européen. Il s'agit d'une démarche d'identification et d'analyse des dangers associés à chaque étape de la fabrication, qui définit les moyens nécessaires à leur maîtrise, et qui s'assure que ces moyens sont mis en œuvre, avec des actions correctives à prévoir.

### • Traçabilité

La traçabilité à toutes les étapes de la production, de la transformation et de la distribution doit être mise en œuvre. Le producteur doit être capable de retrouver pour un produit donné la trace de toutes les étapes de fabrication, les ingrédients... Si un accident sanitaire intervient, il doit être capable de retirer du marché les produits concernés. Par exemple, pour un fromage, il faut savoir avec quel lait il a été fabriqué (lot = jour de traite), et où il a été vendu.

### • Etiquetage

Au delà de la réglementation générale sur l'étiquetage (dénomination de vente, listes des ingrédients, quantité nette, nom et adresse du fabricant, indication du lot) - cf. guide « Choisir ses modes de vente en circuits courts », des éléments spécifiques aux produits laitiers sont à apposer :

- la dénomination de vente : nature du lait (lait cru...)
- le taux de matière grasse ou mention lait entier
- le traitement thermique réalisé sur le lait : pasteurisation, stérilisation
- la date limite de consommation : le délai est de 2 jours pour la vente de lait cru en vrac ou 3 jours pour du lait cru vendu en sachets ou en bouteilles. Pour les produits laitiers transformés, une étude de vieillissement sera nécessaire pour déterminer cette date.

Pour aller plus loin :

guide BPH à se procurer auprès de l'Institut de l'Elevage  
[www.inst-elevage.asso.fr](http://www.inst-elevage.asso.fr)



# LES QUESTIONS A SE POSER

Pour passer de l'idée au projet, plusieurs étapes sont à étudier :

## ETAPE 1 Faire le point sur la situation actuelle

- Quelle est ma situation actuelle ?
- Quelles sont mes satisfactions, mes difficultés et mes contraintes ?
- Quelle est ma connaissance et mon savoir-faire dans ce domaine ?
- Dois-je suivre des formations pour acquérir des compétences ?
- Un temps de salariat ou un stage serait-il profitable pour approfondir la technique et cerner l'ensemble de l'activité ?

## ETAPE 2 Clarifier les objectifs

- Pourquoi je veux me lancer dans une activité de transformation laitière ?
- Quelles sont mes attentes en terme de revenu ?
- Quel temps de travail puis-je consacrer à cette activité ?

## ETAPE 3 Analyser le contexte du territoire

- Quelles sont les caractéristiques de mon territoire (population, infrastructures, accès routiers, ...) ?
- Existe-t-il un appui technique pour mon activité ?
- Quels sont les réseaux agricoles ?

## ETAPE 4 Etudier le marché

- Quelles sont les tendances de consommation ?
- Quels sont mes concurrents ?
- Quels sont les débouchés envisageables dans mon secteur ?
- Quels produits vais-je transformer pour répondre à la demande ?
- En quoi mon produit (qualité, gamme, services...) se différencie-t-il des autres ?

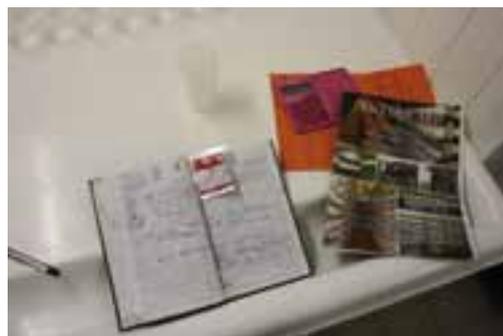
## ETAPE 5 Bâtir le projet

- Ma production laitière actuelle ou future sera-t-elle suffisante pour en consacrer une partie ou la totalité à la transformation ?
- Comment obtenir un quota vente directe ?
- Ai-je un bâtiment disponible pour installer mon atelier de transformation ?
- Ai-je les ressources humaines et financières pour me lancer dans une activité de transformation laitière ?
- Comment vais-je concevoir mon laboratoire ?
- Comment vais-je financer mon laboratoire ?
- Quelle rentabilité pourrai-je dégager de cette nouvelle activité ?

## ETAPE 6 Evaluer les risques

- Le projet à mettre en place répond-il à mes attentes initiales ?
- Quels sont les risques pris au niveau de :
  - la conduite technique ?
  - la charge de travail ?
  - la trésorerie et de l'endettement ?
  - la commercialisation ?

La construction du projet n'est pas linéaire, des allers et retours entre les différentes étapes sont souvent nécessaires.



# LES FORMATIONS

Voici les principaux centres de formations. La liste est non exhaustive. Se renseigner auprès du conseiller d'orientation de votre Chambre d'agriculture.



## FORMATIONS LONGUES

### Centres de formations en Bretagne :

- CFPPA Caulnes (22)
- CFPPA Guingamp (22)
- IREO Lesneven (29)
- CFPPA Le Rheu (35)
- CPSA Combourg (35)
- Campus La Lande du Breil, Rennes (35)
- CFPPA Pontivy (56)
- Chambre d'agriculture des Côtes d'Armor (site de Quintenic)
- Chambre d'agriculture du Finistère (site de St Ségal)
- Chambre d'agriculture du Morbihan (site de Bignan/Crédin)

### Centres de formations hors Bretagne :

- Actilait, centre de Carmejane, le Chaffaut (04) ; centre de Ruffec (16)
- ENILIA ENSMIC Surgères (17)
- ENIL (Ecole Nationale d'Industrie Laitière) : Aurillac (15) ; St Lo Thère (50) ; Poligny (39)

Les formations BPREA permettent d'acquérir la capacité professionnelle agricole, et donc d'être éligible aux aides à l'installation. D'autres formations peuvent être proposées, donnant ou non la capacité professionnelle.

## FORMATIONS COURTES

Pour aller plus loin, des formations courtes techniques sont proposées dans les domaines suivant :

### Transformation laitière

- Campus La Lande du Breil, Rennes (35)
- CFPPA Pontivy (56)
- Actilait, centre de Carmejane, le Chaffaut (04) ; centre de Ruffec (16)
- CFPPA Aurillac (15)
- CFPPA Florac (48)

### Hygiène et sécurité sanitaire

- Campus La Lande du Breil, Rennes (35)
- Actilait, centre de Carmejane, le Chaffaut (04) ; centre de Ruffec (16)
- CFPPA Pontivy (56)
- Chambres d'agriculture de Bretagne

## FORMATIONS À LA CARTE

Les Chambres d'agriculture de Bretagne ont un programme annuel de formations pour les porteurs de projets et les producteurs pratiquant la vente directe de leurs produits.

[www.formation-agriculteurs22.com](http://www.formation-agriculteurs22.com)

[www.formation-agriculteurs29.com](http://www.formation-agriculteurs29.com)

[www.formation-agriculteurs35.com](http://www.formation-agriculteurs35.com)

[www.formation-agriculteurs56.com](http://www.formation-agriculteurs56.com)

### Exemples de formations proposées :

- Mûrir son idée de projet
- Développer ses circuits de vente
- Approcher son marché
- Perfectionner ses méthodes de vente en circuits courts
- Améliorer sa communication
- Créer son site Internet
- Se convertir à l'agriculture biologique.

### A noter

Dans le cadre de l'installation en agriculture, le porteur de projet souhaitant bénéficier d'aides à l'installation rentre dans un Plan de Professionnalisation Personnalisé (3P). Ce parcours est l'occasion de conforter ses compétences en suivant des formations techniques spécialisées, comme par exemple : fabrication de yaourts, de fromage...



## ZOOM EXPÉRIENCE

«Avant de me lancer en production fromagère et après plusieurs rencontres avec des producteurs, j'ai pris conscience du besoin de connaissance technique pour assurer une qualité de fromage. J'ai suivi une formation qui m'a permis de mieux connaître le lait, la technologie de la transformation, l'hygiène. J'ai également été aidé par des techniciens pour mettre au point mon produit (essais, dégustation, régularité)».



# L'ACCÈS AU FONCIER

Il existe différents dispositifs qui peuvent permettre de trouver des terres agricoles. Il convient de tous les explorer.

## RÉPERTOIRE DÉPARTEMENTAL INSTALLATION (RDI)

Ce répertoire recense :

- les cédants qui recherchent un repreneur,
- les agriculteurs qui recherchent un associé,
- les porteurs de projet qui recherchent des terres.

Il est géré par la Chambre d'agriculture de chaque département, chargée de mettre en relation les cédants et les porteurs de projet. Il concerne la vente ou la location.

<http://www.repertoireinstallation.com/>

## SOCIÉTÉ D'AMÉNAGEMENT FONCIER ET D'ÉTABLISSEMENT RURAL

La SAFER intervient dans la vente de terres agricoles dans différents cas :

- gestion de la vente à la demande d'un agriculteur cédant,
- préemption (priorité d'achat pour redistribution),
- négociation des prix.

Certains départements proposent un dispositif de portage foncier facilitant l'accès aux terres pour les porteurs de projet. La SAFER et le Conseil Général gèrent la mise en réserve et l'attribution de ces terres.

[www.safer.fr/safer-bretagne.asp](http://www.safer.fr/safer-bretagne.asp)



## COLLECTIVITÉS

Certaines collectivités (Communes, Communautés de communes, Pays, Conseil Général, Conservatoire du littoral ...) disposent de réserves foncières destinées à l'installation en agriculture. A défaut, elles peuvent mettre en relation les porteurs de projet avec d'éventuels cédants.

## NOTAIRES - AGENCES IMMOBILIÈRES

Les notaires et les agences immobilières peuvent connaître des terres, avec ou sans habitation, qui conviennent à l'activité. Attention, cela peut générer la signature d'un mandat d'exclusivité et donc des frais.

## PETITES ANNONCES

Les petites annonces, en consultation ou en publication, sont une méthode active de recherche de foncier.

## RÉSEAU RELATIONNEL

Dès que le porteur de projet a défini le secteur d'installation souhaité, il peut contacter des acteurs locaux : comptables, contrôleurs laitiers, groupements de producteurs, qui peuvent avoir connaissance d'opportunités. De plus, certains agriculteurs souhaitent encourager l'installation de porteurs de projet et peuvent libérer quelques hectares. Il est important de s'entourer d'un réseau relationnel pour faire connaître son projet.

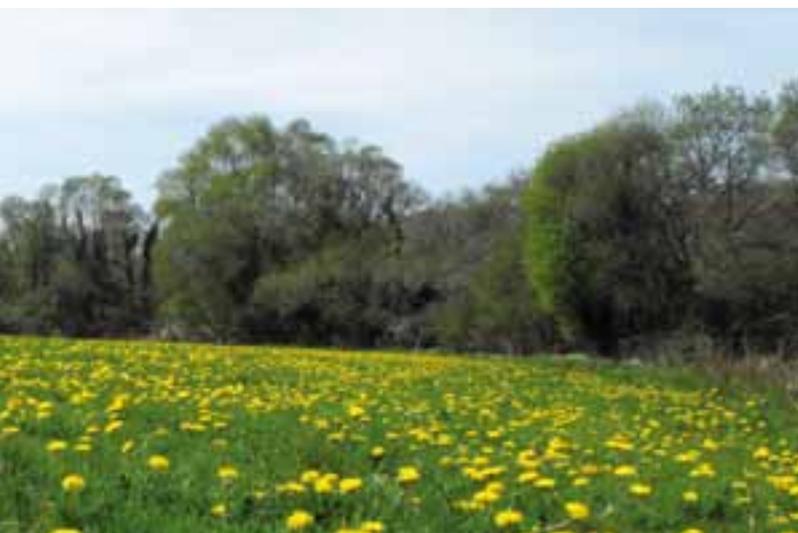
## TERRE DE LIENS

«Terres de Liens» agit sous 3 formes :

- l'association qui accompagne les porteurs de projet via des antennes sur les territoires,
- la Foncière qui est un outil d'investissement solidaire,
- la Fondation qui est un outil de collecte de dons.

«Terres de Liens» facilite la création et la gestion de Société Civile Immobilière (SCI) et de Groupement Foncier Agricole (GFA), les porteurs de projets doivent trouver des financeurs locaux à hauteur de 20%. «Terres de Liens» possède sa propre charte.

[bretagne@terredeliens.org](mailto:bretagne@terredeliens.org)





## SYSTÈMES COLLECTIFS D'ACQUISITION ET DE GESTION FONCIÈRE

Dans le cas où le porteur de projet souhaite financer son acquisition de foncier par des partenaires externes, deux systèmes collectifs existent en agriculture.

### **Société Civile Immobilière**

La création d'une SCI permet de réunir des fonds pour l'achat de biens immobiliers en commun. Des personnes physiques ou morales peuvent être associées dans une SCI. Les associés apportent des biens immobiliers ou de l'argent qui constitue le capital social. Les associés peuvent ensuite décider de faire un bail à un agriculteur.

### **Groupement Foncier Agricole**

La création d'un GFA permet de réunir des fonds pour l'achat de biens à usage strictement agricole. Les associés sont principalement des personnes physiques ; les personnes morales pouvant entrer dans le GFA sont bien définies (en général la SAFER). Les règles de fonctionnement sont précisées dans les statuts. Le GFA présente aussi des avantages fiscaux.

Le producteur peut progressivement acheter les parts sociales du GFA s'il le souhaite.

## ZOOM EXPÉRIENCE

«Nous étions à la recherche d'une ferme laitière depuis 6 ans pour nous installer. Nous n'avions pas suffisamment d'apports personnels pour investir. Après avoir parlé de notre projet autour de nous, nous nous sommes rendus compte qu'une cinquantaine de personnes étaient partantes pour nous soutenir dans notre projet. Nous avons créé un GFA pour un capital de 100 000 € qui a permis d'acheter 36 ha. Nous louons actuellement cette surface au GFA et sommes toutefois propriétaires des bâtiments de la ferme et de notre maison».



# LES STATUTS

Dans le statut agricole, on distingue le statut juridique, social et fiscal.



## STATUT JURIDIQUE

Du point de vue juridique, l'activité laitière dépend du Centre de Formalités des Entreprises (CFE) des Chambres d'agriculture, car il y a bien un acte de production. La transformation et la vente des produits issus de la ferme est une activité de nature juridique agricole car dans le prolongement de l'acte de production.

La forme juridique de l'exploitation peut être individuelle ou sociétaire. Les GAEC, EARL, SCEA sont les formes sociétaires les plus courantes.



## LE STATUT SOCIAL

Les éleveurs sont socialement rattachés à la MSA. Trois principaux statuts sociaux sont possibles, ils sont liés à la Surface Minimale d'Installation (SMI):

- **Chef d'exploitation** à titre principal (AMEXA) : il concerne les agriculteurs cultivant une surface supérieure à 1/2 SMI. Un agriculteur AMEXA bénéficie de la couverture sociale et cotise pour la retraite.
- **Cotisant solidaire** : ce statut concerne les agriculteurs cultivant une surface comprise entre 1/8 et 1/2 SMI. Il ne donne pas de couverture sociale, ni de retraite.
- **Absence de statut** : les personnes cultivant moins d'1/8 de SMI n'ont pas de statut social auprès de la MSA.

Le producteur peut exercer son activité à titre principal ou à titre secondaire (revenu extérieur majoritaire). Dans l'un ou l'autre cas, il aura l'un des trois statuts cités ci-dessus. Pour les conjoints d'exploitants, il existe le statut spécifique du « Conjoint collaborateur ».

La SMI est définie en premier lieu pour les exploitations de polyculture-élevage, elle est ensuite adaptée dans chaque département.

Les surfaces de 1/2 SMI par département

22	29	35	56
12 ha 50	8 ha 75	9 ha (sauf Redon : 11 ha)	10 ha 50



## STATUT FISCAL

### Revenu professionnel

Les activités de production, transformation et de commercialisation des produits issus de l'activité laitière de la ferme relèvent du Bénéfice Agricole (BA).

#### Régimes d'imposition des Bénéfices Agricoles

Recettes annuelles TTC ou produit brut d'exploitation (montant moyen sur 2 ans)	Régime d'imposition des bénéfices agricoles	
	Régime de droit	Régime optionnel
< 76 300 €	Forfait	Réel simplifié ou réel normal
Compris entre 76 300 € et 350 000 €	Réel simplifié	Réel normal
> 350 000 €	Réel normal	

**Forfait** : le montant de l'impôt sur les revenus est calculé sur la base d'un revenu forfaitaire lié à la surface cultivée.  
**Réel** : le montant de l'impôt sur les revenus est calculé sur la base du revenu réel de l'éleveur.

**L'achat-revente** régulier des produits non issus de la ferme relève des bénéfices industriels et commerciaux (BIC). Néanmoins, pour un régime d'imposition réel, il est possible de rattacher les recettes commerciales au BA si le chiffre d'affaire de ces dernières activités n'excède pas 30% du CA global de l'exploitation et ne représente pas plus de 50 000 € TTC.

### L'assujettissement TVA

Il existe plusieurs options d'assujettissement TVA. Dans la majorité des cas, le régime réel simplifié est retenu car à l'installation, la TVA des investissements de démarrage peut être récupérée.

- Régime réel simplifié (en option ou si chiffre d'affaire > 46 000 €)
  - Facturation de la TVA (5,5 %) sur les ventes aux clients,
  - Paiement de la TVA sur ses achats et investissements,
  - Déclaration de TVA (entrées/ sorties) avec régulation.
- Remboursement forfaitaire (si chiffre d'affaire < 46 000 €)
  - Pas de TVA sur les ventes aux clients
  - Paiement de l'ensemble de la TVA sur ses achats
  - Remboursement de 3,05 à 4 % sur le total des ventes.



# LES AIDES

Plusieurs dispositifs d'aides co-existent, leur attribution est soumise à conditions (âge, capacité professionnelle, revenus...) et elles ne sont pas toutes cumulables. Certaines aides sont liées à la nature agricole de la future activité, d'autres non. Elles sont aussi variables d'un département à l'autre, d'une communauté de communes à l'autre.



## J'AI UN PROJET D'INSTALLATION

### Je demande les aides Jeunes Agriculteurs (JA)

**Dotation Jeune Agriculteur (DJA) (Etat)** : 8 000 à 17 300 €

**Complément à la DJA : Soutien à l'installation des JA (SIJA)** pour les jeunes s'installant en diversification, ou hors cadre familial, ou en zone défavorisée. 6000 ou 10 000 €

**Prêt Jeune Agriculteur (Etat)** : taux 2,5 %, bonifié sur 7 ans

**Aides indirectes liées au statut JA :**

- dégrèvement sur la taxe foncier non bâti
- réduction des droits d'enregistrement pour achat de foncier
- abattement et réduction d'impôt
- déduction fiscale pour investissements
- exonération fiscale sur les plus-values professionnelles

**Aide spécifique pour les 40-50 ans qui s'installent en diversification** (SIJA Conseil Régional) : aide à la trésorerie de 6 000 € à 10 000 €

### Je m'installe avec ou sans les aides

**Programme d'accompagnement des projets d'installation (PAPI) (CONSEIL REGIONAL)**

Action 1 : Aide au remplacement pour favoriser l'accès à la capacité professionnelle

Action 2 : Analyses eau, terre, déjections animales

Action 3 : Etudes de marché, prestation conseil d'expert complémentaire au Plan de Professionnalisation Personnalisé

Action 4 : Suivi agronomique, technico-économique et financier post-installation

**Aides du CONSEIL GENERAL** : dotations, prêt d'honneur, parrainage, remplacement, étude économique, chèques conseil... (variable selon les statuts et le département).

**Aides à la création ou la reprise d'entreprise (POLE EMPLOI)**

**ACCRE** : exonération de charges sociales la 1ère année

**NACCRE** : appui technique et prêt à taux 0

**FGIF** : Fonds de garantie réservé aux femmes : 70% du prêt d'un montant de 5000 € à 27 000 €

**Fonds de garantie BRETAGNE DEVELOPPEMENT INITIATIVE** 65% du prêt d'un montant maximum de 15000 €.

**Exonération MSA** (pour les moins de 40 ans)

## ZOOM PPP

Aujourd'hui, tout porteur de projet peut bénéficier d'un dispositif de conseil lui permettant de construire son projet d'installation.

Pour prétendre aux aides «Jeunes Agriculteurs» le porteur de projet doit répondre à plusieurs conditions :

- Avoir moins de 40 ans et la capacité professionnelle agricole (diplôme de niveau 4)
- Dégager un revenu professionnel au terme des 5 ans supérieur au SMIC.
- Etre agriculteur à titre principal (AMEXA).
- Rentrer dans un Plan de Professionnalisation Personnalisé (PPP), qui comprend au moins un stage de 21h et selon ses besoins des formations pratiques ou modulaires aidant à réussir le projet.
- Finaliser un PDE (Plan de Développement de l'Exploitation) à déposer à la DDTM.

Pour avancer sur votre projet, contactez le Point Info Installation au 08 20 22 29 35

[www.jemlanceenagriculture.com](http://www.jemlanceenagriculture.com)



## JE SUIS DÉJÀ AGRICULTEUR, JE VEUX ME DIVERSIFIER

(ou je suis JA depuis + de 12 mois et je me diversifie)

### Aide à l'investissement de diversification

#### CO-FINANCEMENT DE PLUSIEURS FINANCEURS

Maxi : 40 % d'aides, plafonnée à 20 000 €.

### IMPORTANT !

Tous les dossiers de demande d'aides doivent être impérativement déposés avant investissement. Ceux-ci sont éligibles s'ils portent sur du matériel neuf.

#### CONSEIL REGIONAL (SID)

Matériel de transformation et  
vente, plan de communication...

et/ou

#### CONSEIL GENERAL OU AUTRES AIDES DEPARTEMENTALES

Transformation, vente directe

et/ou

#### EUROPE

Transformation (121C4),  
vente directe (311)

### J'ai fait le choix de l'Agriculture Biologique

- Aides à la conversion (CAB) et au maintien (SAB) de l'AB (annuelles et à l'hectare, non plafonnées)
- Crédit d'impôt à l'AB : 2 500 € (par associé si GAEC)

**TOTAL Maxi 4000 €/an si cumul des deux**

### Plan Végétal Environnement (PVE)

#### CO-FINANCEMENT DE PLUSIEURS FINANCEURS

Aides aux investissements matériels devant répondre aux enjeux environnementaux (réduction des pollutions par les produits phytosanitaires...). Taux d'aide : 40%



## EXEMPLE N°1

# ATELIER DE TRANSFORMATION LAIT DE VACHES



### Historique

**1984** : installation sur 34 ha en production laitière

**1994** : agrandissement à 56 ha et déplacement du site d'exploitation

**1996** : construction d'une nouvelle stabulation et salle de traite

**2007** : démarrage de la transformation

### La main-d'oeuvre

2 UTH : exploitants

### Moyens de production

**Superficie totale de 56 ha répartis de la façon suivante :**

- 2 ha betteraves
- 4 ha céréales
- 50 ha herbe

#### Cheptel :

40 vaches prim'holstein

#### Bâtiment :

- 1 stabulation sur paille
- 1 salle de traite (2\*5)
- 1 fromagerie de 48 m<sup>2</sup> agrément remise directe
- 1 point de vente sur la ferme

### Equipements :

- Matériel cultures :

ETA (moisson, pressage), Cuma matériel (désherbage mécanique maïs, rouleau, herse...), en propriété (tracteur 70 cv, faucheuse)

- Matériel fromagerie :

Chambre froide (4 m<sup>2</sup>), balance, vitrine sur remorque

### Le système de production

La conduite de l'élevage est extensive avec une alimentation à base d'herbe. La production laitière est de 277 000 litres avec 40 vaches dont 40 000 litres transformés et vendus en circuits courts.

### Gamme de produits

Spécialité de tomme (7 variétés) de 250 g à 35 kg. Pour complément de gamme : lait cru, beurre, crème.

### Gamme de prix

- Lait entier (litre) : 0.8 à 1 €
- Beurre (kg) : 12.5 €
- Fromage type tomme (kg) : 12 à 17 €





### Modes de vente

La ferme est située dans une zone touristique avec une très forte fréquentation estivale.

La vente est réalisée :

- à la ferme (75 % du chiffre d'affaire)
- sur 3 marchés dont 1 été (20 % du chiffre d'affaire)
- auprès de restaurateurs

### Temps de travail

Les données fournies sont des indications de temps de travail. Elles n'intègrent pas le suivi des cultures, le suivi de gestion... Les producteurs s'accordent très peu de temps de vacances et de week-end.

### Repères économiques

#### Les investissements :

Les investissements ont été réalisés au départ en 2007. Le montant des investissements est de 46 700 €. Le financement de ces investissements s'est réalisé en majorité par des prêts bancaires.

#### A l'installation

Fromagerie en auto-construction : 38 000 €

Matériel de fromagerie : 5 000 €

Vitrine + remorque : 2 700 €

Balance parasol : 1 000 €

**Total : 46 700 €**

#### Moyenne heures par semaine (2 personnes)

	Basse saison Dec-jan-fev	Moyenne saison 3 mois	Haute sai- son 6 mois
Fabrication -beurre -fromage lactique -tomme	8 3 7.5	8 3 10	8 3 15
<b>Total fabri- cation</b>	<b>18.5</b>	<b>21</b>	<b>26</b>
Nettoyage	2.5	3	4
Commercia- lisation	22	32	41
Suivi acti- vité, sani- taire	1	1	1
<b>Total</b>	<b>44</b>	<b>57</b>	<b>72</b>

#### Résultats de la ferme

Données chiffrées (€)	<b>2010</b>
Produits fromages	40 701
Lait laiterie	57 051
Animaux	10 080
Autres ventes	2 630
Subventions PAC	19 975
Variation stocks	8 816
Chiffre d'affaire total	139 253
Excédent Brut d'exploitation	43 895
Annuités	27 070
Revenu disponible	16 825



Résultats ateliers circuits courts

Données chiffrées (€)	2010
Vente de lait et produits hors laiterie	40 701
Marge brute autres produits (cidre...)	640
Variation stocks	430
Total produits	41 771
Coûts de cession du lait (40 000 l)	13 600
Ingrédients	1 430
Emballages	860
Promotion	466
Frais postaux	301
Emplacement marchés	430
Carburant	1 340
Charges opérationnelles de l'atelier	18 427
Marge Brute	23 344
Electricité	3 183
Réparation construction	1 101
Honoraires	1 030
Entretien des locaux	946
Charges sociales	3 500
Carburant	1 340
Divers gestion : assurances...	1 945
Charges de structure	13 045
Excédent Brut d'Exploitation	10 299

La valorisation au litre de lait est de 1.8 €/litre.

Motivations au démarrage

«J'étais à la recherche d'une meilleure valorisation économique de mon atelier. Je souhaitais avoir une meilleure reconnaissance de mon travail. Les particuliers venaient sur la ferme alors je me suis lancée.»

Satisfactions aujourd'hui

«Nous arrivons à faire un bon fromage et nous avons fidélisé une clientèle. C'est très important pour nous ! L'activité transformation a permis de diversifier les débouchés et d'être moins dépendant de la laiterie.»

Insatisfactions

«Cette activité nous demande une attention permanente à la transformation : conditions sanitaires, élaboration de nouveaux produits. La vente étant assez saisonnière, la charge de travail est importante l'été. Aujourd'hui, l'activité ne permet pas d'embaucher un salarié pour faire face à la charge de travail ce qui oblige à gérer les pics par une augmentation importante d'heures de travail en saison.»

Conseil pour des porteurs de projet

«Cette activité demande beaucoup de travail. Il faut avoir une bonne capacité physique pour faire face aux pointes de travail.»



## EXEMPLE N°2

# ATELIER DE TRANSFORMATION LAIT DE VACHES



### Historique

**1994** : création du GAEC familial avec les parents – 3 associés – 426 000 litres de lait

**1997** : construction d'une nouvelle stabulation, fosse.

**2000** : installation d'un 4<sup>ème</sup> membre de la famille – 560 000 litres de lait.

**2002** : construction d'une nouvelle salle de traite et installation du 5<sup>ème</sup> associé

**2003** : démarrage de la transformation

**De 2003 à 2006** : départ en retraite des parents, embauche d'un salarié en 2005

**2008** : entrée d'un nouvel associé (tiers)- quota de 926 000 litres dont 100 000 litres transformés

**2009** : embauche d'un 2<sup>ème</sup> salarié

### La main-d'œuvre

6 UTH dont 2 salariés en CDI

Moyenne d'âge du GAEC : 33 ans (de 25 à 43 ans)

### Moyens de production

**SAU de 178 ha :**

- 72 ha de maïs ensilage
- 62 ha de prairies
- 44 ha en cultures

**Cheptel** : troupeau de 118 vaches prim'holstein et montbéliardes (10%)

**Bâtiment :**

- bâtiment logettes de 120 places
- 2 stabulations paillées pour les génisses
- salle de traite 2\*4 tandem
- 1 fromagerie de 100 m<sup>2</sup>, agrément CE
- 1 point de vente à la ferme

**Equipements**

Matériel cultures : nombreux outils en propriété (auto-chargeuse, mélangeuse automotrice, 4 tracteurs de 90 à 160 CV), CUMA matériel, ETA pour la moisson et ensilage.

Matériel fromagerie : chambre froide (12 m<sup>2</sup>), conditionneuse à yaourt (800 pots/heure), remorque de marché, camion réfrigéré, cuve à fromages (600 litres) et cave (55 m<sup>2</sup>)...

### Le système de production

La conduite de l'élevage est intensive avec une alimentation à base de maïs ensilage et d'herbe (affouragement en vert et pâturage). Les vaches laitières, avec un niveau de production de 9 700 kg/VL, produisent près d'un million de litres dont 180 000 litres transformés.

### Gamme de produits

La gamme de produits est importante : 5 variétés de fromages affinés et 2 fromages frais, lait cru, lait ribot, beurre, yaourt nature et aux fruits, crème, fromage blanc.





- Auprès de GMS (20% du chiffre d'affaire)
- Sur 2 marchés et 3 en été (30% du chiffre d'affaire)
- A la ferme (ouverture 2 après midi par semaine)
- Sur des salons et foires (en fin d'année)

### Temps de travail

Le temps de travail intègre uniquement le temps sur l'atelier de transformation. Il est assuré principalement par un des associés et 2 salariés (dont un à mi-temps sur l'activité).

Les associés s'accordent 3 semaines de vacances/an et moins d'un week-end sur 2.

### Moyenne heures par semaine en période normale

Fabrication	63
Nettoyage	15
Commercialisation	30
Suivi activité, sanitaire	12
<b>Total</b>	<b>120</b>

La période haute correspond aux mois de septembre à janvier, mars et juillet/août. Le temps de commercialisation est plus important : + 13 heures/semaine.

3 jours/semaine sont consacrés à la fabrication (lundi, mardi et mercredi).

En période normale : 1 215 litres transformés/jour.

### Gamme de prix (HT)

- Lait entier (litre) : 0,7 à 0,9 €
- Beurre (kg) : 7,90 à 10 €
- Fromage affiné : 10,75 à 19,50 €
- Yaourt nature (pot) : 0,42 €

### Modes de vente

L'exploitation est située au carrefour de plusieurs grandes agglomérations mais pas à proximité immédiate d'une ville importante.

Des livraisons sont organisées par secteur : 3 par semaine, dans un rayon de 40 km autour du siège d'exploitation. Nombre de km parcouru : 28 000/an.

La vente est réalisée :

- Auprès de commerçants détaillants (30% du chiffre d'affaire)

### Repères économiques

#### Les investissements

Le montant total des investissements s'élève à 153 000 €, financés par des prêts bancaires. Une subvention a été accordée dans le cadre des CTE en 2003.

Aménagement de la fromagerie et du point de vente à partir de bâtiments existants + chambre froide : 47 000 €  
Conditionneuse à yaourt (800 pots/heure) : 24 100 € (2010).

Cuve à fromage de 600 litres : 23 000 € (2010)

Remorque + vitrine : 15 000 €

2 camions réfrigérés : 20 000 €

#### Résultats globaux du GAEC

Chiffre d'affaires : 654 000 €

EBE : 146 000 €



## Résultats atelier transformation (2010-2011) (€)

<b>Produits transformés</b>	<b>190 640</b>
Coût de cession du lait (180 000 litres)	60 800
Emballages	11 640
Détergents	2 400
Ingrédients	7 200
Frais d'analyse	700
Achat revente	1 000
Promotion	3 370
<b>Charges opérationnelles de l'atelier</b>	<b>87 110</b>
Carburants	3 685
Eau, gaz, électricité	2 340
Petit matériel	1 310
Entretien matériel et véhicule	4 610
Taxes et cotisation	2 700
Assurances et comptabilité	3 410
Divers (téléphone...)	900
Salaires	30 936
Charges sociales (salarié, exploitant)	12 100
<b>Charges de structure de l'atelier</b>	<b>61 991</b>
<b>EBE de l'atelier</b>	<b>41 539</b>
<b>Annuités</b>	<b>19 354</b>
<b>Revenu disponible</b>	<b>22 185</b>

Valorisation au litre de lait : 1,06 €/litre

### Motivations au démarrage

«J'avais envie de m'installer tout en valorisant mes compétences existantes (cuisinier). Cela permettait également de valoriser la matière première face à la volatilité des prix qui étaient annoncées. Je voulais aussi prouver que j'étais capable de le faire et montrer une autre image de l'agriculture.»

### Satisfactions aujourd'hui

«Je suis fier de proposer des produits de qualité et les clients nous apportent une reconnaissance qui nous motive.»

### Insatisfactions

«La charge de travail est importante et difficilement tenable



lors des périodes de salons. Nous souhaitons à nouveau embaucher un autre salarié mais les charges salariales nous freinent à passer le pas. Alors, nous nous posons des questions : comment réduire le temps autrement ? Comment mécaniser avec une gamme aussi importante ? La pression est quotidienne : nous sommes toujours dans la crainte d'un problème sanitaire qui pourrait remettre en cause l'atelier.»

### Conseil pour des porteurs de projet

«Il faut acquérir le maximum de compétences et bien mettre au point ses produits avant de se lancer car après, nous n'avons plus le temps ! Ne pas compter ses heures est une condition indispensable à ce type d'activité. Les investissements sont à raisonner sur le mode « évolutif » ; les bâtiments doivent pouvoir évoluer selon le développement de l'activité.»



## EXEMPLE N°3

# ATELIER DE TRANSFORMATION LAIT DE CHÈVRES



### Historique

**1998** : installation – achat de 13 ha regroupés et bâtiment dont l'habitation.

Toute la production est transformée. La vente est en direct sur les marchés.

**1999** : création d'un point de vente collectif à 7 membres

**2003** : 1<sup>ère</sup> vente au supermarché et production de lait pour la laiterie

**2004** : départ du point de vente

**2005** : fin de la vente directe, 100 % de vente aux intermédiaires

**2009** : agrandissement de 12 ha en achat – reconversion en agriculture biologique

**2010** : 1<sup>er</sup> salarié mi-temps puis temps complet

**2011** : label AB

**2012** : 100 % de la production transformée

### La main-d'oeuvre

2.25 UTH dont :

- Exploitant : 1.25

- Salariés : 1 CDI à temps plein annualisé (4 mois à 45 h/sem, 5 mois à 35 h/sem, 3 mois < 20h/sem et 1 week-end/mois)

### Moyens de production

**Superficie totale de 25 ha répartis de la façon suivante :**

- 4 ha maïs ensilage
- 4.5 ha mélange céréaliers
- 8 ha herbe
- 8 ha luzerne

**Cheptel** : 160 chèvres de race Saanen en production à 600 litres/chèvre

### Bâtiment :

- 2 stabulations sur paille
- 1 salle de traite (2\*8)
- 1 fromagerie de 80 m<sup>2</sup> en cours d'agrandissement à 120 m<sup>2</sup> : agrément CE en cours

### Equipements :

- Matériel cultures : Cuma intégrale (labour, semis, préparation sol, pressage, moisson, épandage fumier), ETA (ensilage), Cuma matériel (désherbage mécanique maïs, rouleau, herse...), en propriété (tracteur 85 cv, faucheuse, auto chargeuse, remorque fourrage)
- Matériel fromagerie : chambre froide (4 m<sup>2</sup>), cave (7m<sup>2</sup>), balance, véhicule frigo, lave-vaisselle

### Le système de production

La conduite de l'élevage et des cultures est en agriculture biologique.

Alimentation hivernale : foin, céréales, compléments

Alimentation printemps, été, automne : affouragement vert (avec remorque), pâturage, ensilage maïs, céréales

### Gamme de produits

Fromage lactique : bûche, palets, crottin

Expérimentation pâte pressée

### Modes de vente

La vente auprès de :

- 15 supermarchés
- 3 fromagers (30 % du chiffre d'affaire)
- restaurateurs





## Temps de travail

Les données fournies sont des indications de temps de travail. Elles n'intègrent pas le suivi des cultures, le suivi de gestion... Les producteurs s'accordent 3 fois une semaine de vacances sur l'année et 4 à 5 week-end.

### Moyenne saison 4 mois (heure)

	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche	Total
Traite	3	3	3	3	3	3	3	21
Suivi troupeau	1	1	1	1	1	1	1	7
Fabrication	4.5		4.5		4.5			13.5
Commande	2							2
Préparation		6						6
Livraison				6				6
Bons livraison				1				1
							Total	56.5

### Haute saison – avril à septembre (heure)

	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche	Total
Traite	3	3	3	3	3	3	3	21
Suivi troupeau	1	1	1	1	1	1	1	7
Fabrication	6	2	6	2	8	2		26
Commande	2							2
Préparation		8	6					14
Livraison			4	6				10
Bons livraison				1				1
							Total	81

### Basse saison – janvier et février (heure)

	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche	Total
Traite	1	1	1	1	1	1	1	7
Suivi troupeau	1	1	1	1	1	1	1	7
Fabrication	1		1		1			3
Commande	1							1
Préparation		3						3
Livraison				3				3
Bons livraison				0.5				0.5
							Total	24.5



### Repères économiques

**Les investissements** : ils ont été réalisés sur plusieurs années. Le montant des investissements totaux est de 383 140 €. Le financement de ces investissements s'est réalisé en majorité par des prêts bancaires.

Données chiffrées (€)	A l'installation	Après installation
Cheptel	5 714	
Fromagerie	28 571	
Stabulation	8 571	
Terres	57 142	
Bâtiment	42 857	
Matériel	14 285	
Véhicule		14 000
Auto-chargeuse		16 000
Tracteur		37 000
Faucheuse, remorque		13 000
Cheptel		10 000
2 <sup>ème</sup> stabulation		45 000
Tunnel		6 000
Aménagement salle de traite		10 000
Tracteur		12 000
Achat 12 ha		48 000
Mise aux normes		15 000
<b>Total</b>	<b>157 140</b>	<b>226 000</b>



### Motivations démarrage

«J'avais un désir d'entreprendre et d'être autonome. Après une expérience en conseil de gestion, je souhaitais faire des choses concrètes. Nous voulions travailler chez nous pour élever nos enfants.»

### Satisfactions

«Nous sommes toujours en place et nos produits ont du succès. Nous avons une certaine fierté de cette réussite commerciale et n'avons plus à nous prouver que notre activité peut fonctionner. Nous avons toujours des marges de progression qui rendent notre travail intéressant. Le bémol, c'est le revenu ramené aux heures de travail.»

### Résultats

Données chiffrées (€)	N-1	N
Produits fromages	117 000	128 000
Lait laiterie	15 000	12 000
Animaux	800	1 000
MAE	7 000	7 000
Subventions PAC	3 000	3 000
Chiffre d'affaire total	142 800	151 000
Engrais, amendement	1 300	880
Semences et plants	900	5 000*
Achats divers (paille sécheresse)	13 000	19 000
Emballage, ferments, présure, étiquettes	9 000	6 600
Frais véto	350	1 000
Charges opérationnelles	24 550	32 480
Marge Brute	118 250	118 520
Travaux tiers animaux	1 500	1 400
Travaux tiers végétaux	800	10 000*
Petit outillage, petit entretien	3 200	4 200
Carburant	850	900
Entretien	8 700	8 000
Assurances	2 300	2 300
Honoraires	3 500	4 000
Taxes	650	960
Cotisations sociales	7 300	7 000
Salarié	8 700	16 000
Eau, gaz, électricité	3 200	2 800
Services extérieurs	2 000	2 000
Tél, courrier	600	500
Charges de structure	43 300	60 060
Excédent Brut d'exploitation	74 950	58 460
Annuités	35 000	35 000
Revenu disponible	38 950	23 460

\* : réfection prairies des 12 ha achetés

### Insatisfactions

«Cette activité nous amène une pression permanente, car il y a toujours du travail, ce n'est jamais fini. Nous avons aussi un travail d'astreinte important. Il ne faut pas perdre de vue le poids des aspects réglementaires (terres, élevage, sanitaire fromagerie, MAE).»

### Conseil pour des porteurs de projet

«La transformation et l'élevage, ce sont deux métiers. Il faut prévoir deux personnes.»



# MES NOTES PERSONNELLES...



## → FAÎTES-VOUS ACCOMPAGNER

Vous avez un projet de création d'activité en agriculture, vous voulez maîtriser les risques, notamment le marché potentiel, la rentabilité et la viabilité, la charge de travail, les aspects réglementaires... Les Chambres d'agriculture vous proposent une démarche d'accompagnement adaptée pour mûrir votre projet et vous lancer en toute confiance :

- > pour définir votre projet : une aide à la clarification de projet
- > pour prendre les bonnes décisions : des études économiques, un conseil technique et commercial, une analyse des points réglementaires
- > pour concrétiser : un conseil juridique et technique, un appui aux demandes de subventions
- > pour renforcer vos connaissances et acquérir de nouvelles compétences adaptées à votre expérience et à vos besoins : un large panel de formations.

## → ADHÉREZ À UN RÉSEAU

«Bienvenue à la ferme» est un réseau d'agricultrices et d'agriculteurs ayant une activité d'accueil, de services ou de vente directe à la ferme.

Il est à vos côtés pour échanger des idées, élargir vos savoir-faire et développer votre activité avec :

- > des projets collectifs : coffrets cadeaux et épicerie fermière,
- > des événements : marchés à la ferme, Printemps à la ferme,
- > un site internet et des outils publicitaires,
- > un appui marketing et des formations.

Pour en savoir plus : [www.bretagnealaferme.com](http://www.bretagnealaferme.com)



## → RÉFÉRENCEZ VOTRE ACTIVITÉ

Vous pouvez référencer gratuitement votre entreprise et vos produits sur le site : [www.savourezlabretagne.com](http://www.savourezlabretagne.com)

Ce guide a été réalisé par les conseillers du pôle Nouveaux Marchés, Nouvelles Filières, Bienvenue à la Ferme des Chambres d'agriculture de Bretagne avec la participation financière de



## CONTACTS

**Côtes d'Armor** - Florence Travert  
tél. 02 96 79 22 02  
[florence.travert@cotes-d-armor.chambagri.fr](mailto:florence.travert@cotes-d-armor.chambagri.fr)

**Finistère** - Joëlle Péron  
tél. 02 98 41 33 07  
[joelle.peron@finistere.chambagri.fr](mailto:joelle.peron@finistere.chambagri.fr)

**Ille-et-Vilaine** - Véronique Blier  
tél. 02 23 48 28 39  
[veronique.blier@ille-et-vilaine.chambagri.fr](mailto:veronique.blier@ille-et-vilaine.chambagri.fr)

**Morbihan** - Christèle Burel  
tél. 02 97 46 22 62  
[christele.burel@morbihan.chambagri.fr](mailto:christele.burel@morbihan.chambagri.fr)

Synagri.com



**AGRICULTURES  
& TERRITOIRES**  
CHAMBRES D'AGRICULTURE  
BRETAGNE