



Groupe ISA
48 Boulevard Vauban
59046 Lille cedex



Maison Régionale de l'Élevage
480 Route de la Durance
04100 Manosque

Rapport de stage assistant ingénieur

Eléments d'état des lieux sur la transformation de la viande à la ferme en région PACA et étude des besoins des éleveurs en formation et assistance technique

Pour la validation du stage assistant ingénieur

Maître de stage : Yolande Moulem
Professeur tuteur : Hélène Leruste

Odile Sergent
Promotion 47
Formation ingénieur pour la Terre

14 janvier – 15 mars 2013



Groupe ISA
48 Boulevard Vauban
59046 Lille cedex



Maison Régionale de l'Élevage
480 Route de la Durance
04100 Manosque

Rapport de stage assistant ingénieur

Eléments d'état des lieux sur la transformation de la viande à la ferme en région PACA et étude des besoins des éleveurs en formation et assistance technique

Pour la validation du stage assistant ingénieur

Maître de stage : Yolande Moulem
Professeur tuteur : Hélène Leruste

Odile Sergent
Promotion 47
Formation ingénieur pour la Terre

14 janvier – 15 mars 2013

Résumé

En région PACA, où l'élevage tient une place importante sur le territoire, la valorisation des productions locales, et leur mise en commercialisation par des circuits courts dans les filières du lait et de la viande augmente.

Dans l'optique d'accompagner cette démarche, la Maison Régionale de l'Élevage (MRE), association qui définit et coordonne les politiques de développement de l'élevage dans les différentes filières animales, a lancé un projet en partenariat avec un organisme de formation agroalimentaire de la région piémontaise en Italie. L'objectif général est la création de formations complémentaires, étant donné que la région PACA détient des compétences en transformation du lait des petits ruminants à la ferme et le Piémont en transformation de la viande à la ferme.

A ce jour, il existe peu de formations technologiques en transformation de la viande à la ferme proposées dans la région pour les éleveurs. Ce projet permettra de créer un atelier pédagogique de transformation de la viande dans les Alpes de Haute-Provence, et des formations courtes à destination des éleveurs.

Avant cela, la MRE a besoin de connaître la part des éleveurs qui vendent leur viande en circuits courts et ceux qui transforment dans la région, ainsi que leurs besoins en formation. Pour y répondre, une enquête a été réalisée auprès des techniciens d'élevage de la MRE, des Chambres d'agriculture et de quelques éleveurs.

Il a été mis en évidence que la vente en circuits courts des produits carnés est pratiquée dans l'ensemble de la région, et davantage dans les départements des Alpes de Haute-Provence, des Hautes-Alpes, et des Bouches du Rhône. La filière ovine est la plus répandue en circuits courts. Peu de transformation est faite et lorsqu'il y en a, ce sont surtout des produits de saucisserie. Enfin, les éleveurs ont des demandes variées par rapport aux formations sur la transformation de la viande à la ferme, allant des techniques de fabrication de produits spécifiques, à la réglementation et mise aux normes, en passant par la présentation du produit pour le consommateur.

Mots-clés : circuits courts, transformation fermière, viande, formations, enquête.

Remerciements

Je remercie tout d'abord **Patrice Roucole**, Directeur de la Maison Régionale de l'Élevage (MRE) de m'avoir permis de faire ce stage.

Merci à **Yolande Moulem**, technicienne à la MRE en filière caprine expérimentation/technologie fromagère/règlementation GBPH/formation, de m'avoir guidé tout au long de mon stage et d'avoir répondu à mes questions.

Je remercie également **Hélène Leruste**, enseignant-chercheur à l'Institut Supérieur d'Agriculture de Lille (Groupe ISA), d'avoir été à mon écoute, et **Amar Djouak**, enseignant-chercheur en mathématiques à l'ISA de m'avoir grandement aidé dans l'analyse de mes résultats.

Merci aux techniciens de la MRE de m'avoir apporté de nombreuses informations et de m'avoir orienté vers les personnes à contacter pour l'étude ; **Liliane Domergue** : filière porcine, équine, interpro bétail et viandes, **Vincent Enjalbert** : filière caprine, ovin lait et fromages fermiers, coordination bio, **Rémi Leconte** : filière ovine, coordination loup, programme La Routo, et **Lucie Siciliano** : filière ovine, interprofession ovine.

Je tiens à remercier les techniciens des Chambres départementales d'agriculture pour avoir répondu à mes questions et orienté vers les éleveurs à contacter ; **Sébastien Attias** : Conseiller bovin dans les Bouches du Rhône (13), **Philippe Allec** : Responsable du pôle valorisation produits dans les Hautes-Alpes (05), **Michèle Bulot-Langlois** : Coordinatrice élevage, conseillère spécialisée élevage caprin du Vaucluse (84), **Benoit Esmengiaud** : Technicien élevage dans les Alpes-Maritimes (06), **Alexandre Larruhat** : Conseiller spécialisé en élevage et animateur territorial Haut Var – Verdon dans le Var (83), et **Jean-Pierre Mary** : Technicien d'élevage ovin dans les Alpes de Haute-Provence (04).

Et un grand merci aux éleveurs ayant participé à l'étude en répondant aux questionnaire : **Maryse Boffano**, **Nicolas Bosse**, **Cédric Breissand**, **Clément Du Chaffaut**, **Rémi Dureau**, **Franck Eyraud**, **Nadine Faraut**, **Eric Femenia**, **Isabelle Feynerol**, **Christine Flaud**, **Gérard Granier**, **Henri Goletto**, **Jean-Claude Illy**, **Jean-Pierre Isoard**, **Karine Manant**, **Serge Maurel**, **Nicolas Mezzasalma**, **Sophie Peglion**, **Charles Pellissier**, **Richard Rougon**, **Fabienne Varrone**, **Emmanuelle Vors**, et **Yernaux Thierry**.

Sommaire

I.	Introduction.....	1
II.	Cadre de l'étude	3
1.	La Maison Régionale de l'Élevage	3
2.	La création d'un Pôle d'Excellence de Formation	4
3.	Création d'un atelier pédagogique de transformation en viande.....	4
III.	Contexte et problématique	6
1.	La filière viande en région PACA.....	6
2.	La définition d'un circuit court	7
3.	La commercialisation de la viande par les circuits courts en région PACA	7
4.	Exemples d'une offre de formations en filière viande	8
5.	Objectif de l'étude	10
IV.	Matériels et méthodes	11
1.	Questionnaire à destination des techniciens de la MRE	11
2.	Questionnaire à destination des techniciens des Chambres départementales d'agriculture	11
3.	Questionnaire à destination des éleveurs.....	12
V.	Présentation et analyse des résultats	13
1.	Entretiens avec les différents techniciens d'élevage	13
2.	Entretiens avec des éleveurs	24
VI.	Discussion	29
1.	Réponse à la problématique	29
2.	Limites de l'étude	31
VII.	Conclusion et perspectives.....	32
	Références bibliographiques.....	33
	Liste des annexes	35
	Table des tableaux	53
	Table des matières	54
	Liste des sigles et des abréviations	56

I. Introduction

Les agriculteurs s'orientent de plus en plus vers la vente de tout ou partie de leur production sur des circuits courts ou de proximité. En effet, d'après le recensement agricole de 2010, 107 000 exploitants agricoles de France y compris des départements d'outre-mer commercialisaient au moins une de leurs productions en circuits courts en 2010, soit un exploitant sur cinq.

Ce sont le plus souvent les producteurs de miel ou de légumes qui choisissent ce mode de vente. Les produits animaux, quant à eux, sont moins commercialisés en circuits courts car ils sont plus contraignants en termes de transformation et de conservation. En effet, 10 % des exploitants français vendent des produits animaux autres que lait, œufs et volailles en circuits courts, contre 51 % pour le miel et 46 % pour les légumes (9 % pour les volailles et les œufs, 8 % pour les élevages laitiers).

Ce type de vente est plus répandu en Corse et dans les départements d'outre-mer.

Concernant les caractéristiques des exploitations orientées sur ce mode de commercialisation traditionnel, elles sont souvent de taille plus petite et disposent davantage de main-d'œuvre. Elles sont généralement biologiques et diversifiées dans plusieurs productions. Les produits sont le plus souvent vendus directement au consommateur à la ferme (Barry, 2012).

Cette offre est accompagnée d'une demande croissante de la part des consommateurs. Face aux récentes crises du secteur de l'élevage, ainsi qu'aux impacts environnementaux et sanitaires de l'industrialisation de la production agro-alimentaire, certains consommateurs sont de plus en plus exigeants quant à l'origine des produits et leur mode de production. Ainsi, ceux-ci choisissent des produits disponibles sur des circuits courts et cela pour différentes raisons. Certains consommateurs souhaitent recréer du lien social avec les producteurs, retrouver des produits « authentiques », du « terroir », des produits de « tradition », d'autres recherchent des produits locaux pour des questions environnementales telles que limiter la pollution due au transport des marchandises, d'autres encore y trouvent une qualité nutritionnelle et gustative supérieure, et enfin certains consommateurs souhaitent en apprendre davantage sur la nature des produits et leur mode de production pour enrichir leur connaissance personnelle.

Du point de vue des agriculteurs, les circuits courts peuvent permettre de diversifier leur activité agricole, de vendre leurs produits à des prix supérieurs à ceux qu'ils pratiquent sur des circuits traditionnels, ou de valoriser certains produits qui ne le seraient pas en circuit traditionnels pour cause de calibre ou de qualité des produits. Au-delà des aspects économiques, la vente en circuits courts apporte également une certaine reconnaissance au producteur qui vend dans certains cas lui-même ses produits et entretient un contact avec les consommateurs. Il peut ainsi créer du lien social, avoir des retours sur la qualité de ses produits. Son travail et sa production sont ainsi valorisés d'une autre façon (agriculture.gouv.fr).

En région PACA (Provence-Alpes-Côte d'Azur), un tiers des agriculteurs commercialise des produits en circuits courts. Ce sont surtout des produits issus de l'élevage.

L'élevage est très présent en région PACA. Environ 3 900 éleveurs professionnels occupent près d'un tiers de la superficie régionale. Il existe différents modèles d'organisation et de commercialisation selon les filières (www.evise.fr).

La viande est peu commercialisée en circuits courts en règle générale par rapport à d'autres produits (légumes, fruits, miels). En région PACA, il a été observé un intérêt croissant des agriculteurs pour la

valorisation des productions locales par la transformation à la ferme et la commercialisation en circuits courts. Cette tendance existe depuis environ dix ans en viande (Maison Régionale de l'Élevage et Agenform, 2012).

Lorsque ces produits sont destinés à être transformés, des compétences techniques sont nécessaires. Par exemple, pour transformer la viande de porc et en faire de la charcuterie, des savoir-faire sont nécessaires ainsi que des outils techniques et une organisation du travail différente de celle de la vente au détail (www.inra.fr).

Face à ces constats, la Maison Régionale de l'Élevage (MRE) en partenariat avec un organisme de formation en agroalimentaire de la région piémontaise en Italie ont en projet de mettre en place des formations destinées aux éleveurs pour les aider à transformer leurs produits carnés et fromagers à la ferme.

Pour ce qui est de la transformation fromagère fermière en région PACA, elle est déjà développée et des formations existent. Cependant, les éleveurs transforment eux-mêmes leur viande et vendant leurs produits sur des circuits courts sont peu connus. De même, leurs besoins en termes d'appuis technico-économiques n'ont pas été identifiés. C'est pourquoi, la MRE a besoin de connaître le contexte de la vente en circuit court dans le domaine de la production de viande en PACA, ainsi que la part des éleveurs qui transforment ou qui souhaiteraient transformer leur viande, et les besoins technico-économiques des éleveurs (Maison Régionale de l'Élevage et Agenform, 2012).

Cette étude va donc répondre à cette question : **quels sont les éleveurs qui vendent leurs produits carnés en circuits courts, et quels sont leurs besoins en formation et appui technique individuel pour ceux qui transforment leurs produits ou ont le projet de transformer ?**

Pour répondre à cela, le contexte et la problématique seront approfondis après une première partie rappelant le cadre de l'étude. Ensuite, les méthodes utilisées pour réaliser l'étude seront expliquées. Puis, un court état des lieux de la vente en circuits courts pour la filière viande dans la région sera réalisé à l'aide des témoignages de différents professionnels, ainsi que les besoins en formation des éleveurs interviewés. Enfin, ces résultats seront analysés et discutés.

II. Cadre de l'étude

1. La Maison Régionale de l'Élevage

Située en région PACA, La Maison Régionale de l'Élevage est une association loi 1901 issue de la fusion de BAP (Bovin Alpes Provence), de la FRECAP (Fédération Régionale des Elevages Côte d'Azur Provence) et de l'OREAM (Organisme Régional de l'Élevage Alpes Méditerranée). Créée en 2009, elle fédère plus de 90 organismes en lien avec les productions animales. Ceux-ci sont répartis dans plusieurs collèges :

- Les Chambres d'agriculture départementales et régionale ;
- Les organismes syndicaux spécialisés départementaux ou régionaux ;
- Les organisations économiques exerçant une activité dans le domaine de l'élevage : coopératives et SICA (Société d'Intérêt Collectif Agricole), associations d'élevage, et entreprises privées ;
- Les organismes techniques professionnels départementaux, régionaux ou nationaux ;
- Les organismes ayant en charge les démarches de qualité, de valorisation et de promotion des produits ;
- Les interprofessions lait et viande.

Les orientations de la MRE sont prises par le Conseil d'Administration composé de 29 membres et du Bureau composé de onze membres.

Ensuite la mise en œuvre de ces orientations est gérée dans six sections : ovine, bovine, caprine-brebis lait-fromagers fermiers, porcine, équine, et économique. Conduites par une équipe technique de dix collaborateurs, elles permettent de définir et de mettre en place des programmes d'action pour le développement de l'élevage dans les différentes filières (Maison Régionale de l'Élevage, 2012 ; www.evise.fr).

La MRE est un interlocuteur régional entre l'administration, les collectivités et les financeurs publics. Ainsi, par délégation de la Chambre régionale d'agriculture, son rôle est de définir et de coordonner les politiques de développement de l'élevage dans les différentes filières en région PACA.

Ses actions s'organisent autour de différentes missions :

- L'animation des filières d'élevage : elle coordonne les différents organismes jouant un rôle dans les politiques de développement de l'élevage (techniciens, associations de producteurs, syndicats spécialisés, etc.) ;
- La coordination du volet élevage du contrat de projet Etat-Région qui finance des actions d'appui technique aux éleveurs entre autres ;
- La coordination des références et de l'expérimentation en partenariat avec l'Institut de l'Élevage ;
- Des études et des conduites de projets dans les différentes filières de l'élevage de la région ;
- L'accompagnement technique et économique aux entreprises adhérentes ou non ;
- Le développement d'actions transversales entre les différentes filières au niveau de la communication, de la formation et de l'animation ;
- Et enfin la mission d'Organisme de Sélection pour la génétique ovine agréée par le Ministère de l'Agriculture (Maison Régionale de l'Élevage, 2012 ; www.evise.fr).

2. La création d'un Pôle d'Excellence de Formation

Le programme ALCOTRA (Alpes Latines coopération transfrontalière France – Italie) est un programme de coopération transfrontalière entre la France et l'Italie. Financé en partie par le FEDER (Fond Européen de Développement Régional), il est destiné à développer durablement les systèmes économiques et territoriaux le long de la frontière continentale de ces deux pays, grâce à leur « coopération dans le domaine social, économique, environnemental et culturel » (www.interreg-alcotra.org).

C'est dans le cadre de ce programme que s'inscrit un projet de création d'un « Pôle d'Excellence transfrontalier pour la Formation et l'assistance technique en transformation fermière et artisanale des produits de l'élevage des zones rurales et de montagne » (PEF agroalimentaire). Ce projet est dirigé par AgenForm (Agence de Formation) en partenariat avec la MRE.

Le partenariat sur le programme PEF s'explique par des compétences complémentaires que possèdent ces deux régions. En effet, la région Piémont souhaite développer ses compétences sur la transformation du lait des petits ruminants. La région PACA, quant à elle, est expérimentée dans ce domaine et aimerait s'investir dans celui de la viande. En se basant sur les compétences des deux régions, le PEF a pour objectif principal de mettre en place un parcours de formation qui devienne qualifiant pour les éleveurs, dans le domaine de la transformation fermière et artisanale du lait et de la viande. Ces formations sur deux mois seront ciblées sur les aspects technologiques. En plus de cela, des formations de courtes durées destinées aux techniciens qui formeront par la suite les éleveurs seront mises en place. Les techniciens seront formés en Italie pour ce qui est de la viande et en France pour ce qui relève du lait. Enfin, ce projet aboutira sur la création d'un ouvrage en deux langues sur la transformation du fromage et de la viande à la ferme.

AgenForm est une association de la Province de Cuneo en Italie composée de soixante membres (entreprises privées et publiques). Depuis l'année 2000, elle organise et gère des activités de formation, d'orientation, de recherche et d'assistance technique pour le développement de la situation socio-économique piémontaise dans le domaine agro-alimentaire.

Ce projet a vu le jour car les agriculteurs de ces deux régions s'intéressent de plus en plus à la transformation à la ferme et la valorisation des productions locales, et leur mise en commercialisation par des circuits de proximité dans les filières du lait et de la viande.

La coopération entre AgenForm et la MRE permettra aux formateurs d'avoir accès à des formations et des services d'assistance technique dans les filières du lait et de la viande. Ils pourront se former aussi bien en Italie qu'en France afin de multiplier les connaissances.

Ce projet se réalisera en mettant en synergie les structures existantes et leurs compétences, au sein des deux régions (Programme Alcotra, 2007-2013).

3. Création d'un atelier pédagogique de transformation en viande

En parallèle avec la réalisation du PEF, le Conseil Régional de PACA s'interroge sur la mise en place d'un atelier pédagogique en transformation de la viande dans la région. Il a ainsi sollicité la MRE sur l'intérêt pour la filière de la mise en place d'un tel atelier sur le site de Carmejane, à côté de l'atelier fromager existant. Créé en 1990, le centre fromager offre des formations, ainsi que des appuis techniques concernant la transformation fromagère à la ferme, destinés aux éleveurs. Il est équipé

d'une fromagerie pédagogique et d'un laboratoire d'analyses laitières. Il fait partie depuis 2008 d'Actilait qui est l'institut technique national du lait et des produits laitiers. La MRE, quant à elle, est gestionnaire des actions d'appui technique et d'expérimentation qu'entreprend Actilait en région PACA. Actilait-Centre de Carmejane est ainsi une référence dans le domaine de la transformation fromagère-fermière au lait cru (environ 200 personnes y sont formées chaque année).

Le Conseil Régional aimerait développer ce type de formation pour la transformation de la viande au Centre Fromager de Carmejane. L'expérience des professionnels du Piémont pourrait ainsi, au travers du PEF, orienter ce projet.

Cependant, avant toute réalisation, il est nécessaire d'évaluer les besoins des éleveurs de la région PACA en matière de formation pour la transformation de la viande, et de connaître l'état actuel de la commercialisation de la viande en circuits courts dans la région (Programme Alcotra, 2007-2013).

C'est l'objet de cette présente étude. En effet, une enquête de terrain auprès des techniciens et des professionnels sera réalisée, afin de mieux connaître la filière de commercialisation de viande par des éleveurs en circuits courts.

III. Contexte et problématique

1. La filière viande en région PACA

a) Les différentes filières animales

En région PACA, les 3 500 élevages professionnels occupent environ un million d'hectare de surfaces cultivables, de prairies et d'espaces boisés, ce qui représente un tiers de la superficie régionale. Ceux-ci sont peu productifs à cause en partie de coûts de production élevés, notamment dans la filière ovine ayant une productivité moyenne de 0,89 agneau par brebis face à une productivité nationale de 1,17 agneau par brebis. Cependant cette filière fait de la région la deuxième de France avec ses 1 750 élevages ovins détenant 10 % du cheptel national et 5 % des éleveurs et elle est identifiée par l'IGP (Indication Géographique Protégée) label rouge agneau de Sisteron.

Les éleveurs ovins ont en moyenne 350 brebis soit plus du double de la moyenne française. Les principales races utilisées pour la production de viande sont la Mérinos d'Arles, la Préalpes du Sud et la Mourérous. La consommation de viande d'agneau en région PACA est de 9 kg par habitant par année alors qu'elle est de moitié au niveau national. Pourtant la production locale ne représente que 17 % de la consommation régionale. La viande d'agneau est donc sur un marché concurrentiel au niveau européen. 80 % des agneaux de boucherie produits en PACA sont destinés à une filière longue. Les autres sont d'une part exportés sur des marchés espagnols, italiens ou à des engraisseurs aveyronnais, et d'autre part commercialisés en dehors des circuits conventionnels (www.evise.fr).

Les autres filières sont moins conséquentes dans la région en termes de nombre d'élevage. Tout d'abord, la filière bovine représente 900 élevages dont 600 élevages pour la viande avec 15 000 vaches. Ces élevages sont surtout présents dans les Alpes. Cette filière s'est beaucoup développée car en 1984, on comptait 5 000 vaches. Ces élevages sont essentiellement extensifs et produisent surtout des broutards âgés de six à onze mois (animaux ayant commencé à manger de l'herbe). Le cheptel est hétérogène quant aux races d'animaux.

Une grande partie des animaux sont vendus à vif à des engraisseurs italiens dans un marché très spéculatif. Néanmoins il existe des initiatives locales comme la viande de taureau dans le sud de la région PACA, la vente de génisses sous appellation montagne Pâtur'Alp, ou la vente en circuits courts qui fait l'objet d'un fort engouement. Concernant la viande de taureau, il existe un AOC (Appellation d'Origine Contrôlée) « taureau de Camargue ».

Ensuite, en filière caprine la production de viande est très marginale avec des élevages principalement destinés à la production de fromage fermier. On compte environ 300 éleveurs laitiers caprins et ce sont de petits troupeaux d'environ 50 animaux. Enfin, il y a 330 éleveurs porcins qui produisent environ 200 000 porcs charcutiers chaque année. L'élevage porcine dans la région est souvent familial et permet de valoriser des céréales produites localement (www.evise.fr).

b) La commercialisation des produits

Il existe différents modes de commercialisation des produits qui peuvent coexister selon les filières. Pour une grande partie, ce sont des organismes économiques nationaux qui s'occupent de la collecte, de la transformation et de la commercialisation des produits. Par exemple, dans la filière ovine, ce sont quatre coopératives fédérées dans le cadre de la coopérative ARCOS (Alliance Régionale des Coopératives Ovines du Sud) qui gèrent ce travail. Il existe aussi des entreprises régionales comme le groupe Dufour qui est le principal abatteur ovin et bovin des régions PACA et

Rhône Alpes, et les établissements Alazard & Roux à Tarascon. Enfin, 30 à 40 % des éleveurs sont regroupés dans des Organisations de Producteurs (OP) qui collectent les animaux pour les vendre aux intermédiaires.

Ensuite, les éleveurs peuvent vendre eux-mêmes leurs produits sur des circuits courts. Ce mode de commercialisation suscite un engouement important et permet à certains éleveurs de mieux valoriser leurs productions. Cela engendre un besoin en matière d'outils logistiques au niveau de la découpe, de la transformation des animaux, etc. (www.evise.fr).

2. La définition d'un circuit court

Le terme « circuit court » est en évolution et l'on peut trouver plusieurs typologies pour définir les différentes formes de circuits courts. La plus claire est celle faisant la distinction entre la vente directe et la vente indirecte via au maximum un intermédiaire (cf. Tableau 1) (agriculture.gouv.fr/Types-de-circuits-courts).

Tableau 1 : les différentes modalités de la vente en circuits courts (d'après agriculture.gouv.fr/Types-de-circuits-courts).

Vente directe	Vente indirecte
Vente à la ferme : panier à l'avance, cueillette, magasin de vente, etc.	Vente à des commerçants-détaillants : restaurateurs, bouchers, charcutiers, traiteurs, épiceries, grandes et moyennes surfaces, etc.
Vente par correspondances : internet, etc.	Vente à la restauration collective : cantines des écoles, maisons de retraite, entreprise etc.
Livraison à un point de relais ou à domicile	
Vente sur les marchés de détail	

D'après l'Agreste, le producteur exerçant la commercialisation de ses produits en circuits courts peut le faire à son propre nom ou par le biais d'une entité juridique différente de celle de l'exploitation. De plus, les produits concernés par les circuits courts sont uniquement ceux provenant de l'exploitation et destinés à l'alimentation humaine (Barry, 2012).

Quant à la vente directe des produits carnés, elle induit l'action de découper et conditionner les produits dans un atelier situé sur l'exploitation. Toutefois, ce terme tend à être utilisé même si les carcasses sont découpées dans un atelier situé à l'extérieur de l'exploitation par lui-même dans un atelier collectif ou par un prestataire (OREAM, 2004).

3. La commercialisation de la viande par les circuits courts en région PACA

Dans la région la démarche de commercialisation en circuits courts peut s'organiser individuellement par une extension de l'activité agricole, ou collectivement par la mutualisation des moyens.

Il existe plus de trente ateliers de vente directe individuelle dans la région qui sont situés principalement dans les départements des Alpes Maritimes, du Var, et des Bouches-du-Rhône. Ces éleveurs peuvent s'organiser de différentes façons, et ce qui est primordial c'est l'accessibilité aux

services de proximité. En effet, ces éleveurs doivent transporter leurs animaux jusqu'à l'abattoir puis récupérer les carcasses, morceaux, ou produits transformés. Ce coût du transport et de temps de travail jouera sur la rentabilité de leur activité. Certains abattoirs sont équipés d'une salle de découpe et font de la transformation mais parfois les éleveurs sont organisés différemment. La découpe peut être faite par une entreprise, dans un atelier de découpe collectif, ou dans un atelier individuel sur la ferme. Il en va de même pour la transformation. Concernant les abattoirs, il en existe huit dans la région : Sisteron spécialisé en ovin (04), Gap (05), Tarascon (13), Digne-les-Bains (04), Puget-Théniers (06), Guillestre (05), Saint-Bonnet en Champsaur (05), Marseille (13). Dans le Var est le Vaucluse il n'y en a pas. Cependant dans le Var il existe des abattoirs temporaires pouvant fonctionner uniquement quelques jours par an à l'occasion de la fête musulmane annuelle de l'Aïd (Arnaud, 2011).

Ensuite concernant la vente, certains livrent les clients à domicile, d'autres vendent leur produits directement à la ferme, etc.

Lorsque ces éleveurs s'organisent collectivement, ils mutualisent leurs moyens c'est-à-dire les trajets, la découpe, la vente, etc. Il existe par exemple un groupe d'éleveurs dans les Hautes Alpes qui gèrent un rayon de boucherie, ou la coopérative « Saveurs fermières de la Vésubie » dans les Alpes Maritimes, ou encore la coopérative de services CODEVIA à Seynes les Alpes (04) (OREAM, 2004). Des éleveurs varois ont aussi créé un GIE (Groupement d'Intérêt Economique) et un atelier de découpe afin de commercialiser leurs agneaux via des circuits courts : le GIE du Brouis basé dans le Haut-Var à la Roque Esclapon achète les agneaux en vif de ses adhérents. Il les fait abattre et les commercialise sur des marchés ou à la ferme (Arnaud, 2011).

Prenons l'exemple de la viande ovine commercialisée en circuits courts pour l'année 2011. C'est 30 000 têtes vendues directement au consommateur, ce qui représente 6 % du volume total d'agneaux produits dans la région. La majorité des éleveurs vendent seulement une partie de leur production en circuits courts, mais certains en font leur activité principale. Ensuite, 2 % du volume d'agneaux produits sont vendues à des bouchers abatteurs, ce qui représente 9 000 têtes. Certains les achètent en vif et les font abattre en prestation de service par les abattoirs régionaux. Ensuite il y a une partie de la production régionale qui est destinée à la consommation dans un cercle familial. Puis il y a la fête de l'Aïd pendant laquelle de nombreux tardons (mâles nourris à l'herbe) sont vendus en circuits courts. Enfin, il reste une part non déclarée où des animaux sont abattus en dehors des abattoirs permanents ou temporaires comme pour l'Aïd où on estime cette part entre 40 000 à 60 000 têtes (Petit, 2012).

Les coopératives traditionnelles se lancent aussi dans la vente directe avec par exemple la coopérative des producteurs de bovins des Hautes Alpes et des Alpes de Haute-Provence qui commercialise depuis deux ans environ trois génisses par mois directement au consommateur (OREAM, 2004).

4. Exemples d'une offre de formations en filière viande

Un des objectifs de l'étude est de savoir quels sont les besoins en formation des éleveurs pour la transformation de la viande, car il en existe peu en région PACA. Voici quelques exemples de formations et d'appui techniques qui existent dans les régions Languedoc-Roussillon et Auvergne.

a) Le CFPPA de Florac

Outre les formations diplômantes, l'Enseignement Agricole Public de la Lozère propose des formations de courte durée au Centre de Formation Professionnelle et de Promotion Agricoles (CFPPA) de Florac. Elles sont dispensées par des formateurs et ingénieurs et s'appuient sur des ateliers de transformation, des unités pilotes, ou encore des laboratoires d'analyses. Ces formations abordent la transformation de produits fermiers tels le lait, la viande, et les végétaux, et les aspects normes et hygiène. Elles sont ouvertes à tous : agriculteurs, artisans, demandeurs d'emploi, etc.

A titre d'exemple, une de ces formations concerne la transformation de la viande de porc avec pour objectif la maîtrise des procédés de conservation afin de valoriser cette viande en charcuterie. Cette formation se déroule en quatre jours au CFPPA de Lozère sur le site de Florac et est animée par des formateurs du CFPPA. Sont abordés les aspects théoriques pendant deux jours sur l'hygiène, les procédés de conservation et de fabrication, la législation, les aspects économiques, etc. Ensuite, pendant les deux jours restant, les apprentis suivent des travaux pratiques sur la découpe des carcasses de porc, la réalisation de produits de charcuterie, etc. dans l'atelier agroalimentaire équipé de matériels professionnels.

De nombreuses autres formations du même type sont proposées, notamment sur la transformation des viandes de volailles, la découpe de l'agneau, la conduite d'un autoclave, etc.

En plus de ces formations, l'atelier de transformation de produits carnés peut être loué à la journée aux agriculteurs, artisans ou porteurs de projets souhaitent transformer leur production ou bénéficier de prestations (<http://193.48.221.67/web/53-floaccueil.php>).

b) Le CFPPA d'Aurillac

Le CFPPA d'Aurillac situé dans le département du Cantal, propose lui aussi des formations courtes sur des thématiques spécifiques, en plus des formations diplômantes et des formations pour les salariés d'entreprises agroalimentaires. Ces formations courtes s'adressent à des salariés d'entreprises, des exploitants agricoles, des jeunes en cours d'installation ou à des techniciens. Les sujets sont variés et comprennent notamment la technologie des viandes ovines, bovines et porcines. Dans cette thématique, sont abordées les techniques de découpe, ainsi que la technologie de la transformation et les plats cuisinés. Plusieurs stages sont proposés dont un sur la conception d'un atelier de transformation carné, un autre sur les plats cuisinés à base de porc, ou encore un stage sur les salaisons, etc.

Le stage sur les salaisons par exemple, se déroule sur cinq jours et est animé par des formateurs de l'atelier technologique des viandes de l'ENILV (Ecole Nationale des Industries du Lait et des Viandes) d'Aurillac. L'objectif de ce stage est de permettre aux stagiaires de maîtriser la fabrication des salaisons et le séchage, ainsi que de comprendre la fabrication de salaisons à base d'autre viande que celle du porc. Il comprend une partie théorique où sont abordés des aspects réglementaires, la visite d'un atelier de transformation spécialisé, différentes recettes, etc. et une partie pratique où les stagiaires bénéficient de morceaux de viande de porc, de jambons et d'autres ingrédients afin de fabriquer des salaisons dans l'atelier technologique des viandes.

Ajouté à ces formations, le CFPPA d'Aurillac propose un service d'appuis techniques permettant de répondre à des questionnements précis des agriculteurs. Ils peuvent ainsi bénéficier des compétences et de l'expertise des formateurs-techniciens. Ces appuis peuvent concerner la

conception d'un atelier, les questions d'hygiène, les problématiques de fabrication, etc. (www.cfppa-aurillac.fr).

5. Objectif de l'étude

La Chambre régionale d'agriculture de PACA propose des formations à destination des agriculteurs, des salariés d'exploitations et des coopératives orientées principalement dans le domaine des produits viticoles et oléicoles (www.agriculture-paca.fr).

Le réseau des Chambres d'agriculture départementales de la région PACA, quant à lui, offre un grand nombre de formations courtes sur des thèmes variés allant de la maîtrise des outils informatiques, aux techniques de production, en passant par la réglementation, etc. Concernant la filière viande, il existe dans le catalogue de 2013 deux formations en lien avec la transformation de la viande à la ferme : une sur la valorisation de l'agneau en table d'hôte, et une sur l'hygiène et la sécurité dans un atelier de transformation (www.agriculture-paca.fr/catalogue_formation).

Ainsi, en région PACA, il existe peu d'offre de formation technologique sur la transformation de la viande à la ferme. L'objectif de cette étude est donc de réaliser un court état des lieux sur la commercialisation de la viande en circuits courts et la transformation en région PACA, et d'estimer les besoins en formation et en appui technique individuel des éleveurs transformant leur viande ou ayant en projet de le faire.

IV. Matériels et méthodes

Tout d'abord, ne seront concernées par l'étude que les espèces à viande de bovin, ovin, porcin, et caprin s'il y en a.

1. Questionnaire à destination des techniciens de la MRE

Certains techniciens d'élevage de la Maison Régionale de l'Élevage ont été interrogés quant à leur connaissance de l'étendue de la commercialisation en circuits courts en région PACA dans les différentes filières d'élevage. Ils ont également transmis des éleveurs et techniciens des Chambres d'agriculture intéressants à contacter par rapport au sujet.

Les entretiens ont été fait en face à face avec chacune des quatre personnes interrogées : une personne chargée de la filière porcine, équine, et de l'interprofession bétail et viandes ; une autre chargée de la filière caprine, ovin lait et fromages fermiers, et de la coordination bio (agriculture biologique) ; une personne en charge de la filière ovine, de la coordination loup, et du programme La Routo ; et enfin une dernière personne chargée de la filière ovine et de l'interprofession ovine. Chaque entretien était d'une durée d'environ une heure.

Les questions posées étaient majoritairement des questions ouvertes avec des réponses libres concernant la part des éleveurs commercialisant leur viande en circuits courts, l'organisation de ces élevages (abattage, atelier de découpe, transformation, règlementation, vente), les questions des éleveurs par rapport à cette activité, et les personnes ressources à contacter (cf. Annexe 1).

2. Questionnaire à destination des techniciens des Chambres départementales d'agriculture

Un technicien par Chambre départementale, conseillé par les techniciens de la MRE, a été contacté. Ceci a permis d'appréhender le poids des éleveurs commercialisant de la viande en circuits courts à l'échelle départementale, et d'obtenir de nouveaux contacts d'éleveurs et d'autres organisations.

Les entretiens ont été réalisés soit en face à face soit par téléphone pendant environ une heure. Les personnes interrogées étaient : un technicien d'élevage ovin de la Chambre d'agriculture du 04, un technicien responsable pôle-valorisation produits de la Chambre du 05, un technicien d'élevage de la Chambre du 06, un technicien conseiller en bovin de la Chambre du 13, un technicien d'élevage de la Chambre du 83, et une coordinatrice élevage conseillère spécialisée en élevage caprin de la Chambre du 84.

Les questions posées étaient majoritairement des questions ouvertes ciblées à l'échelle du département concerné, avec des réponses libres. Elles concernaient la part des éleveurs commercialisant leur viande en circuits courts et son évolution, l'organisation de ces élevages (abattage, atelier de découpe, transformation, règlementation, vente), les questions des éleveurs par rapport à cette activité, et les éleveurs concernés à contacter ou autres personnes ressources (cf. Annexe 2).

Les différentes réponses seront regroupées avec les réponses des techniciens de la MRE par filière et par département de la région PACA afin de visualiser la dynamique de l'élevage pour la viande en circuits courts. Tous les contacts transmis par chaque technicien ont été ajoutés au tableau des différentes personnes ressources.

3. Questionnaire à destination des éleveurs

Tout d'abord, afin de dresser un listing non exhaustif d'éleveurs transformant la viande et/ou la commercialisant en circuits courts, les listes officielles des établissements ayant une activité de transformation ont été répertoriées à partir du site internet du Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt.

Puis, un technicien de la Chambre d'agriculture des Hautes-Alpes a indiqué un document répertoriant toutes les productions fermières destinées à de la vente directe. A partir de ce document, les éleveurs vendant des produits carnés en circuits courts ont été ajoutés au listing.

Enfin, le listing a été complété par les contacts donnés par tous les techniciens d'élevage interrogés. Suite à cela, les différents éleveurs concernés par la transformation de la viande et/ou de la vente de la viande en circuits courts ont été contacté soit sur la ferme soit par téléphone. Les entretiens faits à la ferme avaient une durée d'environ une heure en comprenant la visite des ateliers, et les entretiens par téléphone étaient d'une durée maximale de trente minutes. Ces entretiens avaient pour objectif de connaître les éleveurs transformant leur viande, et de savoir quels étaient leurs besoins concernant les aspects de la transformation de la viande à la ferme, dans une perspective de leur proposer des formations.

Au début de l'étude, un questionnaire à choix multiple a été réalisé dans l'objectif de faire une analyse quantitative (cf. Annexe 3). Cinq éleveurs ont été interrogés de cette manière. Ensuite, en observant que l'échantillon était trop petit en nombre d'éleveurs pour réaliser une étude quantitative, le questionnaire a été modifié en offrant des questions ouvertes sur les mêmes thématiques (cf. Annexe 4). Certaines questions ont été modifiées étant moins pertinentes par rapport à l'étude. Ce nouveau questionnaire a permis d'analyser les réponses de manière qualitative. Les questions concernaient la ou les raison(s) de la vente en circuits courts, le nombre d'animaux vendus, le cheptel, l'organisation de la production à la vente (abattoir, découpe, transformation, vente), et l'intérêt au sujet de formations pour la transformation de la viande.

Concernant l'analyse de cette étude qualitative, dans un premier temps le panel a été décrit. Dans un second temps, un premier tri a été effectué en classant toutes les réponses des éleveurs à chacune des questions dans un tableau. Ensuite, par thématiques, les réponses qui revenaient le plus souvent ont été notées. Puis des liens ont pu être fait entre les différentes questions, comme par exemple le nombre d'éleveurs transformant à la ferme, ayant déjà suivi des formations et souhaitant en suivre de nouvelles.

Puis, les commentaires des éleveurs qui ne correspondaient pas aux questions ont été notés. Enfin, des observations retranscrites ont été faites c'est-à-dire les non-dits et tout ce qu'a pu ressentir l'enquêteur pendant ces entretiens, en sachant bien que ce sont des observations subjectives.

V. Présentation et analyse des résultats

1. Entretiens avec les différents techniciens d'élevage

a) Généralités sur la filière viande

▪ Alpes de Haute-Provence (04)

Aujourd'hui, sur les éleveurs ayant plus de 50 brebis et demandant l'aide ovine, 46 vendent plus de 50 % de leurs agneaux en vente directe, soit 10 % des éleveurs.

Jusqu'à dans les années 2000, il n'y avait presque pas d'éleveurs qui commercialisaient la viande en circuits courts et on ne pensait pas que c'était une activité prometteuse. En 2005, environ deux éleveurs bovins investissent dans un atelier de découpe individuel en proposant des prestations pour d'autres éleveurs. En 2007, un atelier de découpe est créé à Digne-les-Bains et un près de l'abattoir de Seyne les Alpes. L'engouement pour la vente en circuits courts se développe avec le développement de ces ateliers collectifs. En cinq ans, environ 10 % des éleveurs vendent leur produits sur des circuits courts de façon significative et beaucoup de jeunes agriculteurs souhaitent s'orienter vers ce mode de production. Aujourd'hui, on se situe dans un premier pallié, la vente en circuits courts n'est pas aussi simple qu'elle le laissait penser. On est encore dans une dynamique de progression mais plus raisonnée.

Jean-Louis Ughetto, éleveur à la retraite, est un des premiers à s'être lancé dans la vente directe dans le département. Puis des éleveurs du Var notamment en bio sont venus faire abattre et découper dans le 04 notamment à l'abattoir de Digne-les-Bains surtout dédié à la vente directe.

Il existe aujourd'hui environ trois ateliers de découpe individuels en bovin et en ovin dans le département. La vente en circuits courts repose sur des ateliers de découpe collectifs à Digne-les-Bains en ovin, à Seyne les Alpes en bovins, à Sisteron, et aussi sur des prestataires comme les chevillards locaux qui font la découpe à façon pour les éleveurs. Tous ces ateliers ne font pas la transformation. Cependant, à Digne-les-Bains et à Sisteron ils font de la saucisserie. D'autres projets de transformation existent mais pas dans les ateliers de découpe.

Les Maisons de Pays, créées par des agriculteurs et des artisans afin de vendre leurs produits localement, font parfois de la charcuterie mais les frais de commercialisation de 25 à 30 % font augmenter le prix de la viande. Afin de diminuer ces frais, les éleveurs ont créé des magasins de producteurs. Si un producteur est présent pour la vente, cela reste dans le prolongement de l'exploitation et l'activité est donc considérée comme de la vente directe. Il en existe environ cinq ou six dans le département, certains sont généralistes et d'autres sont spécialisés en bio. Les frais de magasin sont moins élevés d'environ 15 %. Mais ce sont bien des magasins donc la relation avec le producteur est moins flagrante et en viande la rentabilité n'est pas nette. En effet, les produits sont présentés en morceaux sous vides et frais, ce qui augmente le risque de pertes. De plus, il faut un abattage régulier pour approvisionner régulièrement, ce qui sous-entend un étalement des agnelages et de l'engraissement. Ces pratiques ne sont pas évidentes pour les éleveurs et engendrent plus de travail. Donc certains magasins s'interrogent pour engager un boucher qui découperait les carcasses fournies par les éleveurs. Cela engendrerait moins de perte car il pourrait guider les consommateurs dans le choix des morceaux. D'autres magasins sont équipés de cuisines où les éleveurs peuvent préparer des plats cuisinés à partir de leur viande.

Quelques producteurs voudraient s'équiper d'une salle de découpe car la découpe en prestation peut parfois être remise en cause notamment par rapport à la qualité du travail et au coût. Cependant, ils sont peu car la praticité de la prestation prend le dessus. De plus, c'est un investissement important, il faut ramener les carcasses pendues de l'abattoir dans des camions frigorifiques, il faut que l'atelier fonctionne souvent pour le rentabiliser, puis du temps de travail, un savoir-faire, etc. Et ce n'est pas le modèle économique de développement d'aujourd'hui.

Différentes questions sont posées par les éleveurs intéressés, beaucoup concernent les aspects règlementaires et peu sur les aspects techniques de vente, la gestion de la clientèle, la communication autour du produit, etc. Les éleveurs ne sont pas assez investis sur ces aspects. Pourtant, il est important que l'éleveur veille à la qualité du travail, qu'il puisse expliquer les pertes et donc les différences de prix dans les carcasses, qu'il réponde aux questions des consommateurs lorsqu'il y en a. Il est souvent vrai que les consommateurs ne sont pas très curieux et posent peu de questions, mais les éleveurs ne sont pas très « commerçants ».

▪ Hautes-Alpes (05)

Il est difficile de connaître la part des éleveurs qui vendent leur viande sur des circuits courts. Dans les Hautes-Alpes, la Chambre d'agriculture a davantage étudié la vente directe. C'est une démarche forte car elle n'a pas une simple fonction de production, mais aussi une fonction de produit fini et de commercialisation. On estime entre 50 et 100, le nombre d'agriculteurs exerçant de la vente directe pour toutes viandes confondues dans les Hautes-Alpes. Les produits sont principalement vendus sous forme de colis à la ferme, et par livraison localement ou sur le littoral méditerranéen.

Les ventes indirectes concernent davantage d'éleveurs. Les produits sont vendus en boucherie traditionnelle bien que le nombre de bouchers abattant diminue, ou en coopératives.

Pour l'abattage, différents outils sont disponibles à proximités : les abattoirs de Gap, Guillestre, Saint-Bonnet et Sisteron. Puis, concernant la découpe, le département des Hautes-Alpes n'est pas équipé de salles de découpe collectives comme à Seyne les Alpes ou à Digne-les-Bains dans le 04. Il en existe une à la Haute Baume mais elle ne fonctionne pas très bien. Il n'y a pas eu d'organisation collective, chaque atelier est toujours lié à un opérateur. Il existe donc différents systèmes concernant la découpe et parfois la transformation.

Tout d'abord, environ six éleveurs sont équipés d'une salle de découpe qu'ils mettent à disposition d'autres éleveurs et/ou font eux-mêmes la prestation de service, ce qui est le plus courant. Pour un atelier de découpe où il n'y a qu'un éleveur qui découpe et fait des prestations, il dispose d'une dispense à l'agrément communautaire qui est obligatoire pour un producteur qui livre des produits animaux ou d'origine animale à un ou plusieurs commerces de détail, mais peut être dérogé. Au contraire lorsque l'atelier est utilisé par plusieurs éleveurs, ceux-ci sont organisés en association ou en GIE, et ont un agrément communautaire obligatoire pour une question de traçabilité.

Ensuite, il existe des organismes de découpe proposant différentes formules, sachant que la caissette est le principal produit fini. Les agneaux peuvent être vendus en demi-agneau ou en caissettes, les bovins en caissettes de 5 à 10 kg, et il est possible d'obtenir du détail mais c'est secondaire. Seulement une dizaine d'éleveurs récupèrent leur produit en détail.

Des prestations de services pour la découpe et parfois la transformation sont également proposées par des demi-grossistes. Ce sont des entreprises agroalimentaires spécialisées dans la découpe de la

viande, qui alimentent les centres de vacances, entre autres, avec de la viande locale ou provenant de l'extérieur. Il en existe près de deux dans le département, dont la Savinoise des viandes à Saint Marcellin.

Enfin, il existe le système d'OP. Ceux-ci adhèrent à une coopérative ovine ou bovine mettant en place un système de découpe en passant par un prestataire. Les animaux sont acheminés de la ferme à l'abattoir de Sisteron par la coopérative. Les produits sont ensuite vendus soit par les éleveurs, soit par la coopérative.

La viande est davantage vendue en morceaux que transformée. Cependant, certains prestataires font des saucisses, des merguez, des chipolatas en été qui sont vendues dans les caissettes. Les ateliers individuels sont généralement équipés du matériel pour la fabrication de saucisseries. Une entreprise agroalimentaire a le projet de faire des prestations pour les éleveurs en transformation des produits carnés.

Concernant les formations pour les éleveurs transformant eux-mêmes leur viande, il existe une courte formation sur deux jours sur la découpe ADFPA 05 (Association Départementale pour la Formation et le Perfectionnement des Agriculteurs des Hautes-Alpes), et des formations à l'hygiène qui sont obligatoire pour obtenir l'agrément.

La création des ateliers de découpe et de transformation a diminué. Tout d'abord cela engendre des coûts supplémentaires non négligeables, et les éleveurs préfèrent utiliser les structures existantes. Ensuite, le système d'aide économique n'est plus incitatif car certaines collectivités ont stoppé les subventions à la création d'atelier de découpe, pour éviter le surnombre.

Les éleveurs se posent différentes questions concernant la vente directe, avant tout sur la réglementation et plus particulièrement l'hygiène. Cependant ils ne se posent pas assez la question de la rentabilité de cette activité. En effet, celle-ci est surévaluée car les coûts supplémentaires dont le temps de travail ne sont pas bien pris en compte.

Toutefois, selon une approche non économique, la vente directe peut avoir un bienfait psychologique, éthique, elle valorise l'agriculteur et son produit car l'agriculteur a un retour de la part des consommateurs. Le côté non marchand de la vente directe a aussi son importance.

▪ **Alpes-Maritimes (06)**

Dans le 06, on compte une vingtaine d'éleveurs qui commercialisent leur viande en circuits courts. La plupart d'entre eux font abattre leurs animaux à l'abattoir de Puget-Théniers. Huit éleveurs sont équipés d'un atelier de découpe fermier individuel, et trois éleveurs se partagent un atelier de découpe fermier en bovin. Sur les huit ateliers précédents, deux sont aussi équipés pour la transformation avec un autoclave. Il existe également une ferme auberge équipée d'un autoclave. Ces éleveurs n'ont pas les équipements pour emballer les produits sous vide donc ils les vendent dans des barquettes fermées ou des pochettes. Certains éleveurs mettent les morceaux dans du papier car il n'est pas soumis à l'étiquetage donc cela facilite le travail.

Concernant les autres éleveurs qui n'ont pas leur atelier de découpe ou de transformation, deux d'entre eux font abattre et découper leurs animaux à Digne-les-Bains et deux autres font abattre leurs animaux à Sisteron. Certains éleveurs font transformer leur viande par des prestations de Dufour pour les saucisses et les merguez, ou par la société Rigaud à Annot spécialisée dans la

transformation de la viande de porc, faisant aussi la découpe, la transformation en saucisses et merguez, ou encore en pâté.

Il n'existe pas réellement une filière plus propice à la vente en circuits courts, celle-ci concerne un peu toutes les filières : ovin, bovin, porc fermier.

Cela fait à peu près dix ans que la vente en circuits courts s'est développée avec la création des ateliers de découpe et de transformation à la ferme. Mais depuis cinq ans, on observe une diminution de la création d'ateliers à la ferme et une augmentation des prestations de service. Ce système évite d'investir dans un atelier, et il permet également d'éviter de se charger de la mise aux normes d'hygiène, qui sont prises en charge par le prestataire. Il existe toujours une aide de 50 % pour les constructions agroalimentaires, mais il reste plus intéressant de faire découper et transformer en prestation pour de petites quantités. Il est intéressant d'investir dans un atelier lorsque toute la production est écoulée en vente directe. Mais dans le 06 ce sont surtout des éleveurs qui varient leur mode de commercialisation en vendant des produits en vente directe pour répondre à la demande, et en vendant des animaux sur pied pour l'Aïd, et le reste dans les filières conventionnelles.

Le statut des éleveurs est celui de « remise directe, fermière », c'est un statut à titre déclaratif et signifie que l'éleveur vend dans un rayon de 30 km autour de son exploitation. Très peu d'éleveurs disposent de l'agrément.

Les produits sont vendus à la ferme sur commande, par les AMAP (Association Pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne), sur les marchés, ou vendus au détail dans des points de vente collectifs. Ces derniers sont tous deux des coopératives dont une est ouverte toute la semaine, et l'autre uniquement le week-end et fonctionne sur commande.

L'enjeu aujourd'hui pour la vente directe est de mieux valoriser sa production en ayant une organisation rigoureuse afin de gérer le temps de travail et les coûts de production. Une des solutions est de tenir des carnets de commandes comme le font les éleveurs bovins. Mais il persiste un facteur très limitant dans le département, c'est le transport pour acheminer les animaux dans les abattoirs des départements voisins.

▪ **Bouches du Rhône (13)**

Environ 20 % des éleveurs du département pratiquent la vente sur des circuits courts et principalement de la vente directe. Ce mode de commercialisation a fortement augmenté depuis une dizaine d'année due à la conjoncture d'une part, et au besoin croissant des éleveurs de valoriser leur viande pour qu'elle soit plus rentable et qu'elle puisse maintenir leur chiffre d'affaires d'autre part. La filière ovine est en pleine réflexion et se stabilise, tandis que la filière bovine ne cesse d'augmenter chaque année.

Les éleveurs ne sont pas équipés d'atelier de transformation pour des raisons de temps principalement. Le temps de travail pour organiser la transformation faite par un prestataire est déjà très élevé donc ils n'ont pas plus de temps à consacrer à cette activité. Quelques éleveurs font donc faire la transformation par des bouchers ou d'autres prestataires de services.

Plus de 95 % des produits sont vendus à la ferme. Ensuite, quelques éleveurs les vendent dans un magasin de producteur à Arles, et d'autres les commercialisent en AMAP.

Très souvent des questions sont posées par les éleveurs à propos de la découpe et de la transformation. Elles font surtout référence à la réglementation, aux aspects techniques, et aux dossiers pour les demandes d'agrément.

- **Var (83)**

Dans le département du Var, on compte environ 140 éleveurs professionnels et 44 éleveurs orientés sur des circuits courts en filière viande (ovine, bovine, porcine, volailles).

A propos des outils locaux disponibles pour les éleveurs voulant vendre leurs produits sur des circuits courts, il n'y a pas d'abattoir permanent dans le Var depuis 1997. Il existe des abattoirs temporaires fonctionnant quelques jours par an, généralement trois jours, pour l'Aid. Afin de diminuer les coûts de transport, un projet a vu le jour en 2012 pour acheminer les animaux jusqu'à l'abattoir de Digne-les-Bains. Organisé par la Chambre d'agriculture du Var et financé par l'ADEVAR (Etablissement Interdépartemental d'Utilité Agricole pour l'Elevage 04-06-83), c'est un éleveur muni d'une bétailière qui amène les animaux, et c'est l'abattoir qui ramène les carcasses soit directement chez les éleveurs lorsque ceux-ci sont situés sur son passage, soit à la Chambre d'agriculture qui dispose d'une chambre froide. En 2012, 17 éleveurs y ont participé et 320 animaux ont été abattus dont la moitié d'agneaux, l'autre moitié de chevreaux, et un porc. Cela a représenté six tournées. La découpe étant faite à l'abattoir, chaque éleveur devait remplir une fiche de découpe afin d'indiquer s'il souhaitait des caissettes, des demis-agneaux, des produits sous vide, etc. Cela coûte cher à l'ADEVAR, et pour que cette activité fonctionne bien, il est nécessaire qu'un maximum d'éleveurs y participe.

D'autres éleveurs ont leur propre bétailière et apportent eux-mêmes les animaux à l'abattoir. Celui-ci peut être Digne-les-Bains qui n'est pas agréé halal, Puget-Théniers ou Sisteron. Ils vont ensuite rechercher eux-mêmes les carcasses ou les morceaux, ou bien ils peuvent se les faire livrer par l'abattoir. Certains éleveurs ont leur salle de découpe individuelle, et deux éleveurs issus d'un Pôle d'Excellence Rurale ont mis en place des salles de découpe collectives. Une est située dans un GAEC (Groupement Agricole d'Exploitation en Commun) à Montmeyan et l'autre est le GIE du Brouis à la Roque Esclapon.

Concernant la transformation à la ferme, peu d'éleveurs sont engagés dans cette démarche. Pour la fabrication de merguez par exemple, il faut avoir un agrément « viande haché » et aucun éleveur n'en détient un dans le Var. La transformation est donc faite à façon par des entreprises comme Alazar et Roux dans le 04 ou le 13.

Les produits sont ensuite vendus à la ferme, dans des points de vente collectifs, en restauration collective notamment les collèges, sur les marchés, et un peu en AMAP.

- **Vaucluse (84)**

La vente en circuits courts est peu développée dans le Vaucluse. Il faut savoir qu'il y a environ 100 éleveurs professionnels et très peu font de la vente directe. Ceux-ci ne sont pas équipés d'atelier de découpe et ne font pas de transformation.

Cela peut être dû au manque d'abattoir de proximité et de salles de découpes. En effet, pour les agneaux et les chevreaux, les éleveurs les font abattre à Carpentras qui est un abattoir privé. Ensuite, les porcins sont abattus à Saint-Saturnin-les-Apt. Enfin, il y a aussi les abattoirs de Digne-les-Bains, Sisteron et Tarascon mais ceux-ci sont trop loin.

Les produits sont majoritairement vendus sur commande, et sont ensuite livrés, ou bien les clients viennent les chercher à la ferme.

Peu d'éleveurs se posent des questions sur la transformation et la vente sur des circuits courts car ce n'est pas leur préoccupation et développer cette activité demande beaucoup de temps.

b) L'élevage en PACA

▪ Filière ovine

En élevage ovin, rare sont les éleveurs spécialisés en vente directe ou sur circuits courts, la plupart vendent leurs agneaux à la coopérative et parfois en direct. La majorité des éleveurs adhèrent à la coopérative qui gère le ramassage des animaux, l'acheminement vers un des dix abattoirs de la région dont celui de Sisteron spécialisé en ovin, et leur vente à des acheteurs ou négociants. Dans certains cas, les négociants peuvent acheter directement les animaux à la ferme et les amener à l'abattoir.

Quand des agneaux sont vendus sur des circuits courts, l'éleveur les fait abattre à l'abattoir, et découper soit dans la salle de découpe de l'abattoir, soit par des prestataires de service. Il récupère ensuite les morceaux en caissettes. Peu d'éleveurs sont équipés d'une salle de découpe car c'est une charge financière trop lourde. Pour la viande ovine, il y a peu de transformation, le travail concerne surtout la découpe. Néanmoins, certains éleveurs font de la caillette. Les produits sont ensuite vendus soit en caissettes sur commande, par demi-agneau ou agneau entier, soit sur les marchés. La vente sur les marchés présente l'inconvénient que souvent les meilleurs morceaux sont vendus facilement (comme les côtelettes), et certains morceaux restent invendus. Certains éleveurs vendent aussi leurs produits par l'intermédiaire d'AMAP ou des magasins de producteurs.

Ensuite il existe un marché spécifique, celui de l'Aïd où les agneaux sont vendus généralement en vif pendant deux jours dans l'année. C'est un marché attractif mais non facilité par les règles sanitaires. En effet, les éleveurs orientés dans cette production aimeraient bénéficier de sites d'abattages locaux en disposant éventuellement d'agrément sanitaires temporaires, mais les services vétérinaires y sont souvent réticents. La plupart des éleveurs ne disposant pas de sites d'abattages commercialisent ainsi par l'intermédiaire de maquignons afin de profiter de ce marché.

Afin de chiffrer le nombre d'agneaux destinés à la vente en circuit court, une estimation a été réalisée en 2011 avec le nombre d'agneaux acheminés dans les abattoirs de la région PACA. Il en résulte 30 000 agneaux abattus officiellement dans les abattoirs et destinés à être vendus sur des circuits courts, sur 470 000 produits vendus en GMS (Grandes et Moyennes Surfaces) et autres circuits traditionnels. Il a été estimé entre 40 000 et 60 000 le nombre d'agneaux vendus de façon informelle (Petit, 2012). Cependant, ce nombre est difficile à estimer car certains agneaux ne sont pas déclarés à la naissance.

Il n'existe pas un fort potentiel de vente directe pour la filière ovine viande car il peut y avoir le problème des invendus. Dans les départements côtiers cela est davantage envisageable car le nombre de clients potentiels est plus élevé. Cependant, l'enjeu aujourd'hui n'est pas de conseiller les éleveurs vers la vente directe ou sur circuit court pour différentes raisons. Tout d'abord ce mode de commercialisation serait moins intéressant d'un point de vue financier car des coûts supplémentaires sont à prendre en compte, comme le temps de travail, le transport, la découpe, et la vente. Ensuite, des structures collectives et fonctionnelles existent donc la démarche est de les faire fonctionner. De plus, le projet de la filière ovine est centré sur l'agneau de Sisteron qui est une démarche collective

portée par un ensemble d'éleveurs en vue de produire une viande de qualité. Enfin, il serait impossible de vendre 470 000 agneaux en vente directe.

Toutefois, le contexte est différent dans les autres départements que les Hautes-Alpes et les Alpes de Haute-Provence, car il n'y a pas de coopérative de collecte.

La vente directe est donc un marché de niche où la demande des consommateurs est peu élevée. En effet, la consommation en PACA de viande d'agneau était de 25 000 TEC (Tonne Equivalent Carcasse) en 2011, avec un approvisionnement par la vente directe entre 200 et 500 TEC et entre 13 400 et 12 000 TEC par les GMS. Le reste provenant des boucheries traditionnelles (Petit, 2012).

Dans les [Alpes de Haute-Provence](#), la filière ovine est la plus propice à la vente en circuits courts. La découpe est presque toujours réalisée par un prestataire. Plus de 80 % des éleveurs vendent des colis de demi-agneau directement au consommateur à la ferme, en livraison, ou par AMAP. La vente en colis classique est plus rentable que la vente en magasins de producteurs si l'éleveur a du savoir-faire. Il explique au consommateur le moment où il aura de l'agneau et c'est le consommateur qui s'occupe de la conservation. Ce dernier accepte davantage la saisonnalité de cette production.

Dans les [Hautes-Alpes](#) la vente directe est plus propice aux élevages ovins également car la carcasse étant plus petite qu'un bovin, il y a moins de contraintes. En effet, l'animal est plus facile à découper, l'éleveur peut donc le faire lui-même, et il est plus facile d'écouler la marchandise qui sera vendue en caissette, en demi ou agneau entier.

Ces dernières années, la vente directe a beaucoup augmenté à différents niveaux. Certains éleveurs ont reconverti tout leur troupeau y compris les gros éleveurs de 300 à 400 brebis ou plus avec pour objectif de vendre le plus possible directement au consommateur. D'autres éleveurs vendent seulement une partie du troupeau en vente directe, ce sont des intermédiaires entre ces éleveurs misant tout sur ce mode de production et ceux répondant simplement à une demande de la part des consommateurs. En effet, ces derniers ne sont pas dans une offensive commerciale, un marché existe, une demande est présente, donc ils y répondent en vendant une partie de leur production. Ils vendent environ 30 à 70 bêtes en direct mais ne misent pas tout dans ce système de commercialisation.

L'objectif en vente directe est de rémunérer correctement le temps passé au travail c'est-à-dire la découpe, le trajet, la livraison, le téléphone, la vente, etc. Il faut que la plus-value générée par rapport à la vente standard rémunère ce surplus de temps. S'il n'est pas rémunéré, la vente directe n'est pas rentable d'un point de vue économique. De plus, le nombre d'animaux doit être suffisant, en effet, les éleveurs qui génèrent un bon revenu en vente directe produisent beaucoup (plus de 100 agneaux). En résumé, pour que cette activité soit rentable, il est indispensable de faire des économies d'échelle, de vendre un nombre d'agneaux conséquent et de rationaliser les livraisons, et enfin de produire un agneau de qualité conforme et régulier sur une production étalée.

C'est peut-être cette prise de conscience qui a fait stagner l'engouement pour la vente directe malgré une demande existante de la part des consommateurs dans toutes les viandes, notamment pour le porc bien qu'il y ait peu d'éleveurs porcins dans les Hautes-Alpes.

Dans les [Bouches du Rhône](#), on compte environ 250 éleveurs ovins dont 10 à 15 % font de la vente directe. Deux ont leur atelier individuel de découpe. Les autres éleveurs font faire la découpe par des prestataires comme l'abattoir de Sisteron, et des prestataires autour de l'abattoir d'Allès. Il n'y a pas d'ateliers collectifs.

Dans le [Var](#), 14 éleveurs ovins dont le GIE qui regroupe cinq éleveurs font de la vente en circuits courts. C'est la filière ovin viande qui est la plus propice pour la vente directe car il y a une forte population magrébine qui représente un marché important pour l'Aïd.

Beaucoup de ventes ne se font pas via l'abattoir, il est donc difficile de connaître la réalité du commerce en circuits courts et son évolution. Mais pour ce qui est des ventes légales, elles ont augmenté. En effet, deux éleveurs commercialisaient leur viande en circuits courts en 2000 et en 2013 on en compte une vingtaine. Cependant la tendance est à la stabilité aujourd'hui et dans les prochaines années.

Dans le [Vaucluse](#), la filière ovine est propice pour la vente directe et a augmenté depuis dix ans. Pour les gros élevages c'est difficile de vendre en vente directe car cela demande beaucoup de temps de travail et pour eux c'est plus intéressant de vendre sur les filières traditionnelles.

Cette activité pourrait se développer davantage s'il existait des outils collectifs.

- **Filière bovine**

Dans les [Alpes de Haute-Provence](#), un ou deux éleveurs ont essayé au moins une fois de vendre une bête en circuits courts. La rentabilité est plus délicate en bovin car il faut passer par un professionnel pour la découpe. La solution est donc de faire la découpe soi-même et de louer l'atelier ou de faire des prestations afin de rentabiliser l'atelier.

Dans les [Hautes-Alpes](#), il est également conseillé de passer par un spécialiste pour la découpe. Pour une carcasse, on obtient 15 à 30 caissettes à écouler rapidement. Donc cette activité est plus délicate.

Dans les [Bouches du Rhône](#), il y a environ 150 éleveurs bovins dont 30 à 35 % qui font de la vente directe et deux éleveurs ayant leur atelier de découpe individuel. Les autres éleveurs font faire la découpe en prestation par Alazar et Roux à l'abattoir de Tarascon. Il n'y a pas d'atelier collectif. L'élevage bovin est le plus propice à la vente directe car il existe des élevages de taureau de Camargue et de combat qui accueillent du public et donc cela leur permet d'attirer une clientèle en même temps. La viande bovine est souvent transformée en gardiane en bocaux et en saucissons qui sont vendus tout au long de l'année. Étant donné que les éleveurs accueillent de la clientèle chez eux, entre 300 et 400 personnes, ils peuvent ainsi stocker ces produits et leur offrir de la viande toute l'année.

Dans le [Var](#), on compte neuf éleveurs bovins commercialisant leurs produits en circuits courts.

Enfin, dans le [Vaucluse](#), les bovins sont quasi inexistantes.

- **Filière porcine**

En élevage porcin, très peu d'agriculteurs transforment eux-mêmes leur viande. De plus, il existe peu d'ateliers de découpe agréés en porc dans la région : un dans les Alpes de Haute-Provence et un dans les Hautes-Alpes.

Certains éleveurs caprins ont des cochons qu'ils nourrissent avec le petit lait issu de la transformation fromagère. Il arrive qu'ils soient découpés par les producteurs eux-mêmes, bien que cela ne soit pas réglementaire. Cependant, les éleveurs font parfois appel à des prestataires pour la découpe. Dans la région, il existe beaucoup d'ateliers de découpe spécialisés dans d'autres espèces qui font des prestations pour les éleveurs. En effet, des PME (Petites et Moyennes Entreprises) proposent des

services de découpe et de transformation et sont en surcapacité. Elles pourraient être remplacées par des ateliers collectifs gérés par les éleveurs mais il faudrait étudier la différence de coût.

De nos jours, il serait intéressant d'étudier la faisabilité et la rentabilité dans l'investissement d'un atelier de découpe fermier pour les éleveurs porcins.

Dans les [Alpes de Haute-Provence](#), très peu d'éleveurs porcins font de la vente en circuits courts, certains engraisent et vendent la viande ou sous forme de charcuteries mais ils sont peu nombreux.

Dans les [Bouches du Rhône](#), certains éleveurs ont des demandes concernant des formations pour la découpe de viande fraîche, le volet sanitaire, l'organisation du travail, et sur la réglementation (transport, chaîne du froid, etc.). Dans ce département il serait envisageable pour les éleveurs de vendre sur circuits courts car de gros volumes sont traités.

Dans le [Var](#), deux éleveurs porcins vendent en circuits courts.

Dans le [Vaucluse](#), il n'existe pas de structuration pour l'élevage porcine.

- **Filière caprine**

En élevage caprin, l'activité principale est la production laitière. Ce sont uniquement les chevreaux non gardés dans le troupeau et les chèvres de réformes, sous-produits de la production, qui sont commercialisés pour la viande. Mais le marché n'est pas développé pour la chèvre de réforme.

Il existe également des éleveurs spécialisés dans la production de chevreaux pour la viande. Ils sont au nombre de cinq ou six dans la région, mais ils sont en baisse.

Dans la région et principalement en zone côtière, les éleveurs laitiers élèvent et vendent quelques chevreaux sur commande des clients ou d'amis qui leur achètent habituellement les fromages. Ils anticipent la période de l'année où ils auront des chevreaux et en parlent autour d'eux. L'abattage est réalisé à l'abattoir de Digne-les-Bains pour les éleveurs du 04, ou parfois clandestinement. Généralement les éleveurs font eux-mêmes une découpe rapide.

Etant donné que la vente de fromage de chèvre rapporte plus que la vente de viande de chevreaux, ceux-ci sont généralement élevés avec du lait en poudre.

Dans un circuit traditionnel, il existe une coopérative dans le 04 qui organise une tournée de ramassage des chevreaux pour les acheminer chez l'engraisseur. Puis l'engraisseur les vend aux volaillers (comme Cabri Production) qui s'occupe de l'abattage et du conditionnement. Cependant, les engraisseurs diminuent le prix d'achat du chevreau. Donc la vente des chevreaux n'est pas rentable pour l'éleveur. Certains éleveurs se demandent donc aujourd'hui s'ils ne vont pas faire euthanasier leurs chevreaux dès la naissance. C'est éthiquement difficile mais la question se pose.

La non valorisation de la viande caprine est regrettable car traditionnellement, PACA est une région qui consomme du chevreau. Actuellement, les débouchés existent, sur un marché d'export en Espagne, en Italie et dans le sud de la France. De plus, dans la région, il existe des communautés Comoriennes qui consomment cette viande. Le problème qui se pose quant au développement de cette production réside dans la façon dont il faudrait l'organiser et la rationaliser. En effet, c'est un marché sporadique organisé sur commande car le produit est saisonnier et est présent sur le marché pendant seulement deux mois dans une année. Il est donc nécessaire d'identifier la demande et d'organiser la production.

Aujourd'hui, les éleveurs se scindent suivant deux modes de pensée. En effet, certains souhaitent maintenir le système actuel, c'est-à-dire vendre les chevreaux âgés de huit jours et à moindre coût, afin de se consacrer à la fromagerie qui est leur activité principale. Cependant, d'autres éleveurs voient dans la viande caprine un produit noble qui mériterait d'être mieux valorisé. Ce qui signifierait la mise en place d'outils ne fonctionnant que deux mois dans l'année.

Dans les [Alpes de Haute-Provence](#), la filière caprine en viande pour la vente en circuits courts est un peu marginale, les revenus de la viande de chevreaux par rapport à ceux générés par le fromage sont minimes.

Dans le [Vaucluse](#), on relève environ 40 éleveurs professionnels fromagers dont deux laitiers vendent à la fromagerie de Banon. Six fromagers d'entre eux font abattre et découper leurs chevreaux et les vendent en circuits courts. Aucune transformation n'est faite.

Ensuite, un éleveur caprin a des cochons et un petit atelier de découpe.

c) Résumé

Afin de résumer les informations émises par les différents techniciens concernant la proportion d'éleveurs commercialisant leurs produits carnés en circuits courts dans les différentes filières et dans les départements, il est possible d'observer une variabilité de leur organisation dans le tableau ci-dessous (cf. Tableau 2). La filière ovine est la plus représentée suivie de la filière bovine, la filière porcine est peu présente en circuits courts, et en filière caprine, on compte 5 à 6 éleveurs caprins spécialisés en viande dans la région.

Tableau 2 : organisation des éleveurs orientés sur des circuits courts par départements

	04	05	06	13	83	84
Part des éleveurs en circuits courts	10 % des éleveurs ovins qui ont + de 50 brebis et demandent l'aide ovine 1-2 éleveurs bovins Peu de porcins et caprins	≈ 50-100 éleveurs en vente directe Chiffres inconnus pour vente indirecte	≈ 20 éleveurs	≈ 20 % des éleveurs 10-15 % sur les 250 éleveurs ovins 30-35 % sur les 150 éleveurs bovins Peu de caprins	44 éleveurs sur 140 éleveurs professionnels : 14 ovins 9 bovins 2 porcins	Peu sur 100 éleveurs professionnels Presque pas de bovins Pas de structuration porcine 42 caprins laits dont 6 vendent chevreaux en circuits courts 1 éleveur caprin avec des cochons
Découpe	≈ 3 ateliers individuels en ovin et bovin 1 collectif en ovin : Digne 2 collectifs en bovin : Seyne et Sisteron 1 atelier de découpe agréé en porc Et prestation par les chevillards locaux	1 atelier collectif à la Haute Baume 6 ateliers individuels 1 atelier de découpe agréé en porc Organismes de découpe, 2 demi-grossistes, OP	8 ateliers individuels 1 collectif en bovin Prestation dans les abattoirs de Digne et Sisteron	2 ateliers individuels en ovin et 2 en bovin Prestations à l'abattoir de Sisteron en ovin Prestation par Alazar et Roux à l'abattoir de Tarascon en bovin Prestations autour abattoir d'Allès	Quelques ateliers individuels 2 ateliers collectifs	1 atelier individuel Prestations
Transformation	Très peu : saucisserie à Digne et Sisteron	Peu, surtout en été : saucisses, merguez, chipolatas Saucisserie dans les 6 ateliers individuels Les 2 demi-grossistes	2 ateliers individuels avec autoclave 1 ferme auberge avec autoclave Prestation par Dufour pour saucisses, merguez, et la société Rigaud à Annot pour saucisses, merguez, pâté et transformation viande de porc	Prestation par boucher ou autres	Peu de transformation	Pas de transformation
Filière propice	Ovine	Ovine	Aucune	Bovine	Ovine	Ovine
Questions des éleveurs sur la vente en circuits courts	Règlementation	Règlementation hygiène		Découpe et transformation: réglementation, aspects techniques, dossier pour la demande d'agrément En porcine : découpe, volet sanitaire, organisation du travail, réglementation		

2. Entretiens avec des éleveurs

Un listing a pu être réalisé à l'aide des contacts transmis par les techniciens, des listes des fermes ayant l'agrément européen ou une dérogation sur le site internet du Ministère de l'Agriculture, et d'un guide sur tous les produits fermiers vendus en circuits courts dans les Hautes-Alpes (cf. Annexe 5). Au total, 73 éleveurs vendant leurs produits carnés en circuits courts ont pu être répertoriés : 19 pour le 04, 29 pour le 05, six pour le 06, trois pour le 13, sept pour le 83, et neuf pour le 84.

a) Description du panel

A partir de ce listing d'éleveurs, 27 éleveurs ont été contactés. Sur ces 27 éleveurs, 23 ont accepté de répondre au questionnaire (cf. Annexe 6) dont onze du 04, quatre du 05, cinq du 06, un du 13, deux du 83, zéro du 84. Concernant les espèces élevées, certains éleveurs sont spécialisés dans une seule espèce alors que d'autres en élèvent jusqu'à trois pour la viande (cf. Tableau 3).

Tableau 3 : nombre d'éleveurs interrogés par département en fonction des espèces animales élevées pour la viande

	04	05	06	13	83	84	Total
Bovin	2	2	1	1			6
Ovin	2	2			1		5
Porcin	2						2
Bovin + ovin	2		1				3
Bovin + porcin	1						1
Bovin + ovin + porcin			2				2
Ovin + porcin	1		1		1		3
Bovin + cervidé + zébu	1						1
Total	11	4	5	1	2	0	

b) Vente en circuits courts

14 éleveurs sur 22 étant donné qu'un éleveur n'a pas répondu à la question, vendent la totalité de leur production en circuits courts. Six éleveurs vendent presque la totalité de leur production dont un éleveur qui vend uniquement les animaux réformés aux maquignons. Puis, un éleveur vend presque la moitié de sa production en circuits courts, et un autre éleveur en vend une partie seulement.

Donc la majorité des éleveurs interrogés vendent la totalité de leur production en circuits courts.

c) Motivations pour la vente en circuits courts

Les éleveurs vendent en circuits courts pour une ou plusieurs raisons, ce qui revient le plus souvent, c'est la **valorisation économique du produit**. En effet, cette raison a été émise 18 fois. Ensuite, il a été cité huit fois ce qui concerne le côté **social** de l'activité c'est-à-dire le contact avec le client, les retours des clients lorsqu'ils apprécient ou non un produit, le lien social, le fait de voir du monde, etc. Puis le fait d'avoir son **indépendance**, de ne plus dépendre des coopératives et maquignons, de ne pas être sous leur contrôle, et tous ces aspects relatifs aux intermédiaires ont été cité cinq fois comme raison pour vendre la production en circuits courts. Puis il y a d'autres motifs qui

ont été cités deux fois comme la diminution de la charge de travail et d'investissement en ayant des petits élevages, l'éthique, le fait de vendre son propre produit. Enfin, d'autres raisons ont été citées qu'une seule fois comme le plaisir de ce travail, une valorisation morale et une valorisation du travail, le fait d'exercer un travail diversifié, avoir une clientèle locale, etc.

Trois raisons principales de la vente en circuits courts peuvent ainsi être retenues, tout d'abord afin de mieux valoriser financièrement les produits, puis de créer du lien social, et enfin d'avoir son indépendance dans son activité.

d) Commercialisation

Concernant les lieux de commercialisation, ils sont variés. Neuf éleveurs sur 23 n'ont qu'un seul moyen de vente, les autres en ont plusieurs. De plus, parfois les ventes sont faites sur commandes et les clients viennent soit chercher leurs produits eux-mêmes à la ferme, soit ils se font livrer. Concernant les différents moyens de vente cités le plus souvent, la **vente à la ferme** a été citée 14 fois, la vente en **livraison** neuf fois, la vente en **magasins de producteurs** huit fois, la vente en **AMAP** sept fois, et la **restauration** privée ou collective six fois. Ensuite d'autres lieux de vente ont été cités de une à deux fois comme les marchés, les points de ventes, et les bouchers.

Le moyen de vente le plus représenté est la vente à la ferme qui est pour dix éleveurs d'entre eux couplé à une autre méthode de vente.

e) Abattage

Certains éleveurs peuvent utiliser plusieurs abattoirs pour faire abattre les animaux en fonction des espèces étant donné que certains abattoirs sont spécialisés. Dans le panel des éleveurs interrogés, l'abattoir le plus utilisé est celui de Digne-les-Bains cité six fois par des éleveurs du 04 et une fois par un éleveur du 83. Ensuite, l'abattoir de Puget-Théniers a été cité cinq fois par les éleveurs du 06, celui de Gap quatre fois par les éleveurs du 05, celui de Seyne-les-Alpes deux fois par deux éleveurs du 04, celui de Sisteron deux fois par un éleveur de 04 et un éleveur du 06, enfin, celui de Tarascon a été cité une fois par un éleveur du 13, celui de Apt une fois par un éleveur du 04, et un éleveur du 83 est équipé d'un abattoir temporaire fonctionnant trois jours par an pour l'Aïd.

f) Transformation et formations

Sur les 23 éleveurs interrogés, 18 transforment leurs produits eux-mêmes ou par un prestataire. En effet, 10 éleveurs sont équipés d'un atelier de transformation à la ferme et la transformation peut être réalisée soit par l'éleveur, soit par un boucher salarié. Les huit éleveurs restants font faire la transformation dans un atelier en dehors de la ferme. Dans ce cas, elle peut être faite dans une salle de découpe collective, en prestation par un autre éleveur, un abattoir, une conserverie, une maison de producteurs ou un grossiste.

Quant aux produits transformés ils sont nombreux et pas tous cités. Généralement le minimum des produits transformés vendus sont les produits de saucisserie (13 éleveurs), c'est-à-dire que certains éleveurs ne vendent que ça en produits transformés comme les saucisses et les merguez en été pour valoriser les animaux réformés dans certains cas. Ensuite neuf éleveurs vendent des terrines, pâtés, rillettes. Enfin, certains éleveurs vendent de nombreux produits comme des tripes, du bœuf bourguignon, de la charcuterie, de la daube, des bocaux de fricassé de mouton, etc.

Onze éleveurs ont déjà suivi des formations en viande, dont huit ayant leur atelier de transformation à la ferme, un ayant un atelier de découpe uniquement, un utilisant un atelier de

découpe et de transformation collectif, et un faisant faire uniquement la découpe par un prestataire. Ces formations sont de différents types :

- Des stages sur la découpe (Chambre d'agriculture du 04, CFPPA, formé par un boucher-charcutier) ;
- Des formations sur la transformation dont la fabrication de pâté à la Chambre d'agriculture du 04 ;
- Des formations boucher-charcutier (CAP boucher, lycée professionnel de Carros, formé par un boucher-charcutier) ;
- Stages chez des éleveurs faisant de la transformation et autres formations chez les professionnels ;
- Formations à Florac sur la charcuterie, autoclave ;
- BPREA au CFPPA de Carmejane à Digne-les-Bains ;
- Formation sur la transformation en pâté et jambon au CFPPA de Aubenas.

13 éleveurs (six dans le 04, trois dans le 05, trois dans le 06 et un dans le 13) sont intéressés pour suivre des formations sur la transformation de la viande dont dix intéressés aussi par le service d'appui technique individuel. Parmi ces personnes, sept ont déjà suivi des formations évoquées ci-dessus, et six n'en ont pas suivi d'après leur réponse à la question. Différentes thématiques de formation sur la transformation et aussi sur la découpe et la présentation du produit ont été évoquées par un ou plusieurs éleveurs :

- Charcuterie (3 fois) ;
- Techniques de découpe (3 fois) ;
- La présentation des produits (3 fois) : hygiène pour l'emballage des produits, mise sous vide ;
- Les aspects règlementaires (2 fois) : mise aux normes de l'atelier, normes sanitaires pour préparer les produits, étiquetage ;
- La fabrication et la cuisson des terrines (2 fois) ;
- La préparation de bocaux (2 fois) : viande d'agneau, plats cuisinés en bocaux ou en barquettes ;
- Transformation de la viande de bœuf de manière générale (1 fois) ;
- La préparation de pieds paquets (1 fois) ;
- Les techniques de séchage du jambon (1 fois) ;
- Les techniques de salaisons (1 fois) ;
- Les recettes en général (1 fois).

g) Commentaires

Le fait que certains éleveurs ne font pas de transformation ou ne souhaite pas en faire dépend de différentes raisons. En effet, certains pensent que la découpe et la transformation sont des métiers différents de l'élevage des animaux qui nécessite une technique spéciale, de l'équipement spécifique, du temps de travail en plus, etc. De plus, selon l'espèce ce travail est d'autant plus délicat car découper un veau soi-même est un travail compliqué dû à la taille de l'animal.

Ensuite, d'autres éleveurs sont réticents face aux normes supplémentaires que représente cette activité. D'autres encore ne souhaite pas se diversifier et préfèrent proposer un produit régulier tel

que la viande en morceau vendu en caissette ou sous vide. Enfin, un éleveur préfère la transparence des ateliers industriels.

Par rapport aux formations sur la transformation, certains éleveurs ne sont pas intéressés pour les raisons évoquées ci-dessus se rapportant à l'activité en elle-même, et également car ce n'est pas leur objectif du moment, car si le lieu de formation se situe à Digne-les-Bains dans le 04 il sera trop loin, ou encore car ils n'ont tout simplement pas besoin de formations supplémentaires car ils en ont déjà suivi suffisamment.

Enfin, un éleveur a évoqué le fait que le magasin de producteur de Forcalquier serait en réflexion pour la création d'un atelier de découpe et de transformation avec un boucher spécialisé pour vendre en frais.

Certains éleveurs interrogés sont allés plus loin que les questions posées en parlant de leur travail, de la vente en circuits courts, etc. En résumé, certains ont dit que ce mode de vente et de production sont satisfaisants, plaisants, que le lien avec le client est agréable. De plus, un éleveur ressent une reconnaissance de son travail et de l'effort fourni qui était inexistante avant.

Au début de leur activité, certains ont eu plus ou moins de difficultés à trouver leur clientèle, d'écouler leur marchandise alors que pour d'autres c'était très facile et ils ont même trop de demandes aujourd'hui.

Comme il a été dit précédemment en introduction, la vente en circuits courts peut être un mode de commercialisation principal ou secondaire. Certains éleveurs caprins produisant leurs fromages produisent également des porcs charcutiers afin de valoriser le petit lait des chèvres. Cela permet de ne pas investir dans une installation d'assainissement pour le petit lait, et cela peut générer davantage de revenu. Cependant, un éleveur a exprimé le fait qu'il est nécessaire d'avoir un certain nombre de cochons pour que cette activité devienne rentable, et qu'il faudrait suivre la saisonnalité de la production laitière. En effet, celui-ci a vendu en 2012 une vingtaine de cochons qui lui ont rapporté 2 500 € de bénéfice. Il vend des cochons tous les mois dans un magasin de producteurs. Cependant, en l'absence de petit lait en hiver, il doit davantage acheter de nourriture. Cette activité n'est donc pas assez rentable pour lui.

Certains éleveurs ont exprimé le fait que faire la transformation de la viande par un prestataire tel l'abattoir engendre des coûts trop élevés. Cela peut engendrer d'autres contraintes comme le fait de devoir amener 20 à 40kg de viande en une fois pour que l'abattoir accepte de transformer, ce qui fait une grosse quantité de merguez à vendre rapidement. Un éleveur a essayé de faire des merguez avec six chèvres de sa ferme et des agneaux achetés à une autre ferme. Cela lui a valu 60 € de bénéfice seulement. C'est peu face aux coûts du transport, de l'alimentation des chèvres pendant un an et du temps de travail. D'après lui, cette activité pourrait devenir intéressante s'il était équipé de son propre atelier de transformation. Mais cela représente un investissement de taille, du temps de travail supplémentaire, etc.

En effet, des éleveurs disent que le fait de produire et de vendre représente beaucoup de travail, que les normes d'hygiène sont contraignantes, et les investissements sont lourds, ou encore que la découpe et la mise sous vide sont chères. Concernant le temps de travail, par exemple, un éleveur est passé de deux à cinq agnelages par année afin d'étaler la production. Cela représente évidemment beaucoup plus de travail.

Afin d'optimiser au maximum son activité de vente en circuits courts, il a été dit plusieurs fois que l'organisation est essentielle dans ce mode de production. En effet, afin de générer des revenus suffisants, il est nécessaire de bien organiser son activité afin de limiter les coûts intermédiaires. Il est possible également de s'organiser avec d'autres éleveurs sous différents statuts afin de mutualiser les moyens.

De plus, afin de diminuer les coûts de transport, la proximité des structures telles les abattoirs, salles de découpe et autres, est primordiale. Par exemple, dans le Var, il n'y a pas d'abattoir permanent. Il existe des abattoirs temporaires pour l'Aïd, qui même étant aux normes en vigueur, n'ont pas l'autorisation de fonctionner davantage, ne serait-ce qu'un jour par semaine. Pourtant il existe un gros potentiel de vente en circuits courts mais peu d'outils existent pour faciliter le développement de cette activité.

h) Observations retranscrites

Une partie des éleveurs était réticente lors des entretiens, et une autre moins, rajoutant des informations supplémentaires évoquées ci-dessus.

Concernant la transformation, certains éleveurs transformant eux-mêmes leur viande estimaient qu'ils n'avaient pas besoin de formations supplémentaires. De plus, les éleveurs ne transformant pas leur viande mais installés depuis un certain nombre d'années n'étaient pas intéressés pour se diversifier et se lancer dans une autre activité. Les autres éleveurs étaient souvent intéressés par ces formations mais le premier frein qui venait était le temps qui était insuffisant d'une part pour suivre ces formations, et d'autre part pour transformer eux-mêmes la viande.

VI. Discussion

1. Réponse à la problématique

La première question posée par l'étude était de dresser un court état des lieux de la filière viande en circuits courts en PACA. D'après les informations renseignées par les différents techniciens d'élevage, une grande diversité de l'état des circuits courts et de leur connaissance dans chaque département a pu être observée. En effet, les mêmes informations n'ont pas pu être récoltées selon les départements, où le nombre exact d'éleveurs commercialisant leur viande en circuits courts dans chaque filière n'est pas toujours connu. Tout d'abord, dans le 04, ont pu être identifiés les éleveurs ovins en circuits courts ayant plus de 50 brebis et demandant l'aide ovine. Et la tendance du nombre d'éleveurs en circuits courts pour les filières bovine, caprine et porcine est faible. Ensuite, dans le 05, un ordre d'idée a été donné pour toute filière confondue orientée sur de la vente directe uniquement. Celui-ci concerne davantage les ovins et les bovins. Dans le 06, peu d'éleveurs sont orientés en circuits courts pour toutes filières confondues, la répartition par filière n'étant pas connue. Puis dans le 83 et le 84 qui sont deux départements où on compte le moins d'éleveurs professionnels de la région, deux tendances peuvent être observées. Dans le 83, étant donné leur faible nombre, les éleveurs orientés sur des circuits courts sont connus d'ailleurs ils sont plus nombreux en ovins, puis en bovins, et il y en a très peu en porcins, et pas en caprin. Dans le 84, leur nombre est tellement faible qu'il n'est pas connu, on sait qu'ils sont très peu en bovin, caprin et il n'y a pas d'informations sur les ovins et sur la filière porcine, celle-ci n'étant pas structurée.

Cette difficulté de chiffrer les éleveurs commercialisant en circuits courts peut être due au fait que ce sont des agriculteurs travaillant en autonomie et qui sont donc rarement structurés.

Toutefois, il est possible d'observer à partir de ces résultats que c'est la filière ovine qui est la plus présente en circuits courts et la plus propice à ce mode de vente sur quatre départements (04, 05, 83, et 84), mais que ces produits sont peu transformés et principalement vendus en caissette d'agneau. Lorsqu'il y a transformation, ce sont avant tout des produits de saucisserie. La filière ovine est plus propice car la découpe peut être faite par l'éleveur lui-même. Ainsi, elle engendre moins de coût, comparée à la découpe d'un bovin qui est souvent faite par un prestataire à cause de la taille de l'animal. Cependant, dans le 13, c'est la filière bovine qui est la plus présente bien que la majorité des éleveurs fait faire la découpe et la transformation, quand il y en a, en prestation. Dans le 06, aucune filière ne semble plus propice à ce mode de commercialisation et peu d'éleveurs le pratiquent, cependant une grande partie de ces éleveurs sont équipés de leur propre atelier de découpe et certains transforment également leurs produits à la ferme.

La vente en circuits courts a débuté depuis une dizaine d'années environ et n'a cessé d'augmenter. Mais aujourd'hui la création des ateliers de découpe à la ferme a tendance à diminuer dans la région.

Concernant les questions récurrentes des éleveurs par rapport à la vente en circuits courts, elles concernent surtout la réglementation dans le 04, ainsi que l'hygiène dans le 05. Dans le 13, différentes questions ont été posées par des éleveurs concernant la découpe et la transformation à propos de la réglementation, des aspects techniques, et du dossier pour la demande d'agrément. Et plus précisément en porcins sont posées des questions à propos de la découpe, de la réglementation, du volet sanitaire, et de l'organisation du travail.

La question des formations suivies par les éleveurs n'a pas été posée aux techniciens, toutefois, pour le 05, il a été évoqué l'existence d'une courte formation sur deux jours sur la découpe à l'ADFP 05 et des formations à l'hygiène.

La deuxième question posée par l'étude était d'interroger quelques éleveurs pour connaître ceux qui transforment et leurs besoins en formation.

Tout d'abord la vente en circuits courts est, pour plus de la moitié des éleveurs interrogés, leur seul mode de commercialisation. Ensuite, ces éleveurs le favorisent pour mieux valoriser économiquement le produit, puis pour tout le volet social engendré par cette activité, et enfin pour l'indépendance que cela procure face aux intermédiaires. Les produits sont vendus de différentes façon et principalement à la ferme. Concernant la transformation de la viande, la majorité des éleveurs interrogés vendent des produits transformés variés et souvent des produits de saucisserie. Près de la moitié des éleveurs interrogés transforment à la ferme et ont presque tous déjà suivi des formations soit sur la découpe soit sur la transformation à la Chambre d'agriculture du 04, aux CFPPA de Florac, Aubenas, et Digne-les-Bains, en CAP boucher, au lycée professionnel de Carros, par des bouchers-charcutiers, ou directement chez des éleveurs faisant de la transformation. Parmi ces éleveurs, une grande partie est intéressée par de nouvelles formations sur la transformation, de même que d'autres éleveurs n'ayant jamais suivi de formations.

Leurs intérêts pour les formations sont variés. Tout d'abord, certains aimeraient se former sur la fabrication de la charcuterie, puis sur les techniques de découpe, et sur la présentation des produits que ce soit au niveau de l'hygiène pour l'emballage ou des techniques de mise sous vide. Ensuite, concernant tous les aspects réglementaires aussi bien au niveau de la mise aux normes de l'atelier de transformation que la préparation des produits et les normes d'étiquetage. Puis, certains éleveurs souhaiteraient se former sur la fabrication et la cuisson des terrines, sur les recettes des plats cuisinés et la mise en bocaux ou en barquettes, la transformation de la viande bœuf en générale, la préparation de pieds paquets, les techniques de séchage du jambon, et enfin les techniques de salaisons.

Il existe donc bien une demande quant aux formations sur la transformation de la viande à la ferme et celle-ci est variée allant de la fabrication elle-même à la réglementation, en passant par la présentation du produit pour le consommateur.

Cependant, certains agriculteurs sont réticents pour se lancer dans cette activité ou pour suivre des formations par manque de temps. En plus du temps de travail supplémentaire, créer un atelier de transformation requière de nouvelles mises aux normes, un investissement pour le matériel nécessaire, et cela décourage certains éleveurs.

Alors que ce mode de commercialisation et de production peut engendrer de nouvelles contraintes, il est plaisants, agréable par le lien qui se crée avec les clients, et apporte une reconnaissance du travail et de l'effort, selon certains éleveurs.

Afin que les bénéfices de cette activité soient supérieurs aux contraintes, il est important de bien organiser le temps de travail, les trajets, les appels, le conditionnement, la vente, etc. C'est la clef de ce travail afin de diminuer les coûts intermédiaires de production.

2. Limites de l'étude

L'état des lieux réalisé sur la filière viande en circuits courts en région PACA n'est pas exhaustive, de même que le listing des éleveurs orientés dans cette pratique, car cela reste une activité peu chiffrée. En effet, la plupart des techniciens interrogés ne connaissaient pas le nombre d'éleveurs total et dans chaque filière animale commercialisant la viande transformée ou non en circuits courts.

Concernant l'enquête auprès des éleveurs, le panel n'était pas assez diversifié et trop faible en nombre d'éleveur pour obtenir des résultats exhaustifs. En effet, aucun éleveur du 84 n'a pu être contacté. Cette étude qualitative permet d'avoir une idée sur les besoins en formation des éleveurs, que l'on ne peut pas extrapoler à l'ensemble des éleveurs de la région commercialisant leur viande en circuits courts.

Certaines réponses des éleveurs n'ont pas été données car quelques-uns étaient réticents. De plus, des éleveurs n'ont peut-être pas répondu complètement à chaque question car ils étaient occupés par les périodes de mises-bas ou autre, ou bien ils n'avaient pas les réponses précises en tête comme les chiffres ou les formations qu'ils avaient déjà suivies.

Tous les questionnaires étaient pour la majorité posés par téléphone, donc il est possible que moins d'informations ne soient transmises qu'en face à face. Enfin, c'est bien une étude qualitative où les informations sont retranscrites par un enquêteur qui peut lui aussi engendrer des biais à l'étude dans cette retransmissions des réponses émises par les personnes interrogées.

VII. Conclusion et perspectives

Cette étude était un travail exploratoire qui permettra d'appréhender le travail qui se réalisera par la suite dans le cadre du programme ALCOTRA. Les résultats attendus étaient imprécis et il a été possible d'obtenir des réponses non exhaustives à la problématique.

Tout d'abord la vente de la viande en circuits courts est pratiquée dans l'ensemble de la région, dans des départements plus que dans d'autres. Ainsi, le département du Vaucluse comprend le moins d'éleveurs vendant leur viande en circuits courts par rapport aux autres départements et aucun de ces éleveurs ne semble transformer la viande. Ensuite, les Alpes-Maritimes en compte peu mais de la transformation est faite, puis le Var en compte un peu plus et un peu de transformation est faite. Les autres départements en compte un peu plus mais la transformation reste faible. La filière animale la plus répandue en circuits courts et la plus propice à ce mode de commercialisation est la filière ovine pour quatre départements. Dans les Bouches du Rhône c'est la filière bovine, et dans les Alpes-Maritimes il n'y a pas de filière plus importante.

Ensuite, il existe une demande de la part de ces éleveurs pour des formations. Celle-ci est très variée et concerne autant la découpe que la transformation. Certains éleveurs ont des demandes précises concernant par exemple la technicité de la transformation, la fabrication de produits spécifiques comme les salaisons, la charcuterie, ou des plats cuisinés, la présentation des produits, ou la réglementation.

La vente des produits carnés en circuits courts est une activité qui a beaucoup augmenté ces dernières années et qui est en réflexion aujourd'hui. Il existe quelques freins notamment l'absence d'outils de proximité comme les abattoirs dans le Var, le temps de travail et les investissements. On peut se demander, vu la demande qui a pu être identifiée en formation, si ce besoin de connaissance et de technicité pourrait améliorer le fonctionnement de cette activité et sa rentabilité en proposant une offre de formation.

Il serait donc intéressant d'interroger davantage d'éleveurs en essayant d'avoir un panel homogène. Pour cela, il serait envisageable d'interroger les autres éleveurs répertoriés dans le listing afin d'avoir une idée plus précise de ceux qui transforment et qui ont des besoins, en sachant qu'il est possible que des éleveurs ne faisant pas de transformation soient tout de même intéressés par ces formations, pour de futurs projets par exemple.

De plus, afin de compléter l'état des lieux de la filière viande en circuits courts, il serait intéressant d'interroger les abattoirs pour connaître la part des animaux abattus qui sont repris par l'éleveur et donc destinés à une vente en circuits courts. De même que les ateliers de découpe collectifs et autres prestataires de services exerçant des prestations de découpe et de transformation pour les éleveurs. Cela permettrait de chiffrer davantage ce que ce mode de commercialisation représente et de prendre contact avec d'autres éleveurs par la suite.

Références bibliographiques

ALCOTRA. <www.interreg-alcotra.org>. (Consulté le 17 janvier 2013).

ARNAUD A. (2011). Vente directe de viande d'agneaux, région Provence-Alpes-Côte d'Azur : rapport de stage de licence professionnelle.

BARRY C. (2012). Un producteur sur cinq vend en circuit court. *Agreste Primeur*, N°275. Disponible sur <http://www.agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf_primeur275.pdf> (consulté le 06 février 2013).

CAMPAGNES ET ENVIRONNEMENT. Les circuits courts passés à la loupe [en ligne]. Disponible sur : <<http://www.campagnesetenvironnement.fr/les-circuits-courts-passes-a-la-loupe-4798.html>>. (Page consultée le 06 février 2013).

CFPPA D'AURILLAC. <<http://www.cfppa-aurillac.fr/index.php?page=formations>>. (Consulté le 27 février 2013).

CHAMBRE D'AGRICULTURE HAUTES-ALPES. (2012-2013). Saveurs des Hautes-Alpes. 51p.

CHAMBRE D'AGRICULTURE PROVENCE-ALPES-COTE D'AZUR. <<http://www.agriculture-paca.fr/formation-apprentissage.html?access=1>>. (Consulté le 28 février 2013).

CHAMBRE D'AGRICULTURE PROVENCE-ALPES-COTE D'AZUR. Inventaire de l'offre de formation du Réseau des Chambres d'Agricultures de la Région Provence Alpes Côte d'Azur [en ligne]. Disponible sur : <http://www.agriculture-paca.fr/catalogue_formation/catalogue.php>. (Page consultée le 28 février 2013).

ENSEIGNEMENT AGRICOLE PUBLIC DE LA LOZERE. <<http://193.48.221.67/web/53-floaccueil.php>>. (Consulté le 27 février 2013).

INRA. Les circuits courts en agriculture : un modèle de distribution alimentaire à contre-courant [en ligne]. Disponible sur : <http://www.inra.fr/la_sciences_et_vous/apprendre_experimenter/questions_d_actu/circuits_courts>. (Page consultée le 06 février 2013).

MAISON REGIONALE DE L'ELEVAGE. <www.evise.fr>. (Consulté le 17 janvier 2013).

MAISON REGIONALE DE L'ELEVAGE (2012). Plaquette de présentation l'association.

MAISON REGIONALE DE L'ELEVAGE et AGENFORM (2012). Pôle transfrontalier d'Excellence Technologique pour la Formation et l'Expertise, support pour la journée d'information et d'échange sur le programme soumis au financement Alcotra.

MINISTERE DE L'AGRICULTURE, DE LA PECHE, DE L'AGROALIMENTAIRE ET DE LA FORET. Circuits courts [en ligne]. Disponible sur : <<http://agriculture.gouv.fr/circuits-courts>>. (Page consultée le 06 février 2013).

MINISTERE DE L'AGRICULTURE, DE LA PECHE, DE L'AGROALIMENTAIRE ET DE LA FORET. Sécurité sanitaire des aliments [en ligne]. Disponible sur <<http://agriculture.gouv.fr/securite-sanitaire>>. (Consulté le 18 janvier 2013).

MINISTERE DE L'AGRICULTURE, DE LA PECHE, DE L'AGROALIMENTAIRE ET DE LA FORET. Types de circuits courts [en ligne]. Disponible sur : <<http://agriculture.gouv.fr/Types-de-circuits-courts>>. (Page consultée le 06 février 2013).

OREAM (2004). La vente directe de viande en Provence Alpes Côte d'Azur, réglementation et cas concrets. 51p.

PETIT T. (2012). Le marché de la viande ovine en Provence-Alpes-Côte d'Azur, Etat des lieux et perspectives d'évolution : mémoire de fin d'études. Angers, Ecole Supérieure d'Agriculture d'Angers, 66p.

PROGRAMME ALCOTRA (2007-2013). PEF Agroalimentaire (Pôle Excellence Formation), création d'un pôle transfrontalier d'Excellence technologique pour la Formation et l'expertise en transformation Fermière et Artisanale des produits de l'élevage des zones rurales et de montagne.

Liste des annexes

Annexe 1 : questionnaire destiné aux techniciens d'élevage de la MRE.	36
Annexe 2 : questionnaire destiné aux techniciens des Chambre départementales d'agriculture. .	37
Annexe 3 : premier questionnaire réalisé et orienté vers une analyse quantitative à destination des éleveurs, non utilisé pour cette étude.....	38
Annexe 4 : questionnaire soumis aux éleveurs, et orienté vers une analyse qualitative.	40
Annexe 5 : listing non exhaustif des éleveurs commercialisant des produits carnés en circuits courts avec ou sans activité de transformation.	41
Annexe 6 : réponses des 23 éleveurs à chacune des 11 questions du questionnaire qualitatif.....	47

Annexe 1 : questionnaire destiné aux techniciens d'élevage de la MRE.

Transformation de la viande et commercialisation en circuits courts

Dans le cadre d'un programme ALCOTRA, la Maison Régionale de l'Élevage (MRE) développe un partenariat avec un organisme technique en agroalimentaire à Cuneo. Ceci a pour objectif principal la mise en place de formations spécifiques aux éleveurs souhaitant transformer leur lait ou leur viande en région PACA.

Les formations dans le domaine de la transformation fromagère sont déjà développées au centre fromager de Carmejane.

Concernant la viande, la MRE a besoin de connaître l'importance de la transformation et de la commercialisation de la viande en circuit court dans chaque département de la région. Ainsi, elle pourra évaluer les éventuels besoins des éleveurs au niveau de connaissances des procédés de transformation par exemple, de soutien économique ou technique, afin de déterminer quelles sont les formations à mettre en place.

- 1) Par rapport à la filière étudiée, quelle est la part des éleveurs qui pratiquent la vente directe ou la vente sur des circuits courts de tout ou partie de leur viande ?
- 2) Quels sont les statuts des éleveurs commercialisant en circuits courts ou directs leur produits et sous quelle proportion (atelier agréé, dispense d'agrément, agrément communautaire dérogatoire, atelier CEE, etc.) ?
- 3) Où ces éleveurs font-ils abattre leurs animaux ?
- 4) Comment ces éleveurs font-ils découper leurs animaux ? Le font-ils eux-mêmes, le font-ils faire à façon par des entreprises (abattoirs équipés de salles de découpe, etc.) ou embauchent-ils du personnel spécialisé (bouchers, etc.) ?
- 5) Lorsqu'il y a transformation (charcuterie, réalisation de plats cuisinés, etc.), transforment-ils leur viande eux-mêmes ou dans un atelier situé à l'extérieur de l'exploitation ?
- 6) Sont-ils équipés selon la réglementation en vigueur (salle de découpe, chaîne du froid, etc.) ?
- 7) Où vendent-ils leurs produits (vente à la ferme, marché, bouchers, restaurants, etc.) ?
- 8) Y a-t-il des demandes ou des questionnements de la part de certains éleveurs concernant la commercialisation en vente directe et/ou circuit court ? Si oui, de quels types de questions s'agit-il principalement (connaissance de la réglementation, technologie, coûts de production, etc.) ?
- 9) Quelles sont les personnes ressources à contacter concernant les questions précédentes ?
- 10) Y aurait-il des éleveurs particulièrement représentatifs pour le secteur concerné à contacter dans le cadre du stage ?

Annexe 2 : questionnaire destiné aux techniciens des Chambres départementales d'agriculture.

Transformation de la viande et commercialisation en circuits courts

Dans le cadre d'un programme ALCOTRA, la Maison Régionale de l'Élevage (MRE) développe un partenariat avec un organisme technique en agroalimentaire à Cuneo. Ceci a pour objectif principal la mise en place de formations spécifiques aux éleveurs souhaitant transformer leur lait ou leur viande en région PACA.

Les formations dans le domaine de la transformation fromagère sont déjà développées au centre fromager de Carmejane.

Concernant la viande, la MRE a besoin de connaître l'importance de la transformation et de la commercialisation de la viande en circuit court dans chaque département de la région. Ainsi, elle pourra évaluer les éventuels besoins des éleveurs au niveau de connaissances des procédés de transformation par exemple, de soutien économique ou technique, afin de déterminer quelles sont les formations à mettre en place.

- 1) **Quelle est approximativement la part des éleveurs qui pratiquent la vente directe ou la vente sur des circuits courts de tout ou partie de leur viande ? Et quels sont ceux qui ont une activité de transformation ?**
- 2) **Y a-t-il une filière d'élevage plus propice à ce mode de commercialisation dans le département ?**
- 3) **Quelle a été l'évolution de ce marché ces dernières années ?**
- 4) **Quels sont les statuts des éleveurs commercialisant en circuits courts ou par vente directe leur produits et sous quelle proportion (atelier agréementé, dispense d'agrément, agrément communautaire dérogatoire, atelier CEE, etc.) ?**
- 5) **Dans quel abattoir ces éleveurs font-ils abattre leurs animaux ?**
- 6) **Dans quelle salle de découpe ?**
- 7) **Lorsqu'il y a transformation (charcuterie, réalisation de plats cuisinés, etc.), transforment-ils leur viande eux-mêmes ou dans un atelier situé à l'extérieur de l'exploitation ?**
- 8) **Sont-ils équipés selon la réglementation en vigueur (salle de découpe, chaîne du froid, etc.) ?**
- 9) **Si certains ne sont pas équipés, quelle en est la raison principale (coût d'investissement, connaissance de la réglementation, difficulté à trouver les machines, etc.) ?**
- 10) **Où vendent-ils leurs produits (vente à la ferme, marché, magasins de producteurs, bouchers, restaurants, etc.) ?**
- 11) **Y a-t-il des demandes ou des questionnements de la part de certains éleveurs concernant la commercialisation en vente directe et/ou circuit court ? Si oui, de quels types de questions s'agit-il principalement (connaissance de la réglementation ? technologie ? coûts de production ? etc.)**
- 12) **Quelles sont les éleveurs à contacter concernant les questions précédentes ?**

Annexe 3 : premier questionnaire réalisé et orienté vers une analyse quantitative à destination des éleveurs, non utilisé pour cette étude.

Transformation de la viande et commercialisation en circuits courts

Dans le cadre d'un programme ALCOTRA, la Maison Régionale de l'Élevage (MRE) développe un partenariat avec un organisme technique en agroalimentaire à Cuneo. Ceci a pour objectif principal la mise en place de formations spécifiques aux éleveurs souhaitant transformer leur lait ou leur viande en région PACA.

Les formations dans le domaine de la transformation fromagère sont déjà développées au centre fromager de Carmejane.

Concernant la viande, la MRE a besoin de connaître l'importance de la transformation et de la commercialisation de la viande en circuit court dans la région. Ainsi, elle pourra évaluer les éventuels besoins des éleveurs au niveau de connaissances des procédés de transformation par exemple, de soutien économique ou technique, afin de déterminer quelles sont les formations à mettre en place.

Cette étude est anonyme et les informations récoltées sont uniquement destinées à la MRE.

Dans un premier temps, nous aimerions connaître vos intérêts pour ce mode de commercialisation.

1) Vendez-vous des animaux ou de la viande en circuit court, c'est-à-dire avec au maximum un intermédiaire ?

Oui, pourquoi :

(Bénéfice, lien avec le consommateur, éthique, pas de débouchés en circuits traditionnel, facilité de mise en place, etc.)

Non, pourquoi :

(Coûts supplémentaires, temps de travail en plus, pas de demande des consommateurs, problèmes de moyens techniques, réglementation exigeante, etc.)

(Si vous avez répondu non, référez-vous à la question 11)

2) Quel type de viande commercialisez-vous en circuits courts ?

3) Quelle est approximativement la part de la commercialisation en circuit court par rapport à vos ventes totales ?

La totalité du troupeau

Plus de la moitié du troupeau

La moitié du troupeau

Moins de la moitié du troupeau

4) Qu'est-ce que cette part représente en volume ?

5) Etes-vous satisfait de ce mode de commercialisation ?

Oui, pourquoi :

Non, pourquoi :

Ensuite, nous aimerions savoir si vous transformez vos produits et où vous les commercialisez.

6) Concernant la découpe des carcasses, elle est faite par :

Vous-même

Un prestataire de service, précisez :

L'abattoir, Lequel :

7) Si vos produits nécessitent transformation (charcuterie, terrines, plats cuisinés, etc.) avant commercialisation, qui s'en occupe ?

- Vous-même
- Un prestataire de service
- Autre, précisez :

8) Si vous transformez vos produits vous-même, avez-vous été formé ?

- Oui**, par qui :
- Non**

9) Où vendez-vous vos produits :

- A la ferme
- Sur les marchés
- Magasin de producteurs
- Bouchers
- Restaurants
- AMAP
- Autre, précisez :

Maintenant, nous aimerions connaître vos enjeux concernant ce mode de commercialisation.

10) Seriez-vous intéressés pour vendre ou augmenter vos ventes en circuits courts ?

- Oui**, pourquoi :
- Non**, pourquoi :

11) Rencontrez-vous ou avez-vous rencontré des freins pour le développement de cette activité ?

- Oui**, lesquels :
- Non**

12) Seriez-vous intéressés pour suivre une formation vous permettant de transformer la viande ?

- Oui**
- Non**

13) Seriez-vous intéressé par un service d'appui technique individuel ?

- Oui**
- Non**

14) Dans le cadre d'une formation ou un autre cadre, dans quels domaines souhaiteriez-vous obtenir des informations concernant la transformation et/ou la commercialisation en circuit court ?

(Règlementation, hygiène, rentabilité économique, matériels, marketing, débouchés, etc.)

Pour terminer, nous aimerions situer votre exploitation agricole.

15) De quelle taille est votre cheptel ?

16) Où êtes-vous situé dans la région ?

17) Quelle est la forme juridique de votre exploitation ?

- GAEC
- SA
- EARL
- Autre, précisez :

Nous vous remercions de votre participation !

Annexe 4 : questionnaire soumis aux éleveurs, et orienté vers une analyse qualitative.

Transformation de la viande et commercialisation en circuits courts

Dans le cadre d'un programme ALCOTRA, la Maison Régionale de l'Élevage (MRE) développe un partenariat avec un organisme technique en agroalimentaire à Cuneo. Ceci a pour objectif principal la mise en place de formations spécifiques aux éleveurs souhaitant transformer leur lait ou leur viande en région PACA.

Les formations dans le domaine de la transformation fromagère sont déjà développées au centre fromager de Carmejane.

Concernant la viande, la MRE a besoin de connaître l'importance de la transformation et de la commercialisation de la viande en circuit court dans la région. Ainsi, elle pourra évaluer les éventuels besoins des éleveurs au niveau de connaissances des procédés de transformation par exemple, de soutien économique ou technique, afin de déterminer quelles sont les formations à mettre en place.

- 1) **Pour quelle(s) raison(s) vendez-vous des produits en circuits courts ?**
- 2) **Quelle est approximativement la part de la commercialisation en circuit court par rapport à vos ventes totales ?**
- 3) **De quelle taille est votre cheptel ?**
- 4) **Quel type de viande commercialisez-vous ? Qu'est-ce que cela représente en volume ?**
- 5) **Où commercialisez-vous vos produits ?**
- 6) **Dans quel abattoir sont abattus vos animaux ?**
- 7) **Où sont-ils découpés ? Etes-vous équipé d'une salle de découpe ?**
- 8) **Si tout ou partie de la viande est transformée, comment êtes-vous organisé ?**
- 9) **Quels sont ces produits ?**
- 10) **Si vous transformez vous-même votre viande, quel type d'apprentissage avez-vous suivi ?**
- 11) **Dans le cadre d'une formation ou d'un service d'appui technique individuel sur la transformation de la viande à la ferme, dans quel(s) domaine(s) souhaiteriez-vous avoir des informations ?**

Annexe 5 : listing non exhaustif des éleveurs commercialisant des produits carnés en circuits courts avec ou sans activité de transformation.

(D'après les entretiens avec les techniciens d'élevage ; <http://agriculture.gouv.fr/securite-sanitaire>; Chambre d'Agriculture Hautes-Alpes, 2012-2013).

Département	Code interview	NOM prénom	Nom de la ferme	Type d'élevage	Commune	Contact	Intérêt pour des formations/ service d'appui technique	Code agrément
04	9	BOSSE Nicolas	EARL Le Déoule	Bovin, ovin	La Bréole	06 22 76 50 96	Intéressé mais contrainte temps	
	16	BREISSAND Cédric	GAEC les Breissand	Ovin	Le Castellard- Mélan	06 69 28 38 41	Intéressé mais contrainte temps, apprendre à découper	
		CHAILLAN Alix	SARL du Domaine d'Aiguines	Volailles	Saint Jacques	04 92 34 25 72		C
	20	DU CHAFFAUT Clément	SCEA du Domaine de Rousset	Porcin	Gréoux-les- Bains	06 69 72 11 05	Pas intéressé	
	14	DUREAU Rémi	Campagne les Craux	Porcin, ovin	Villemus	04 92 73 39 26	Séchage du jambon, salaisons	B
		FERRAND Jean-Luc		Bovin	Seyne les Alpes	04 92 35 24 03		B
	19	GOLETTO Henri	La ferme du Bas Chalus	Bovin, cervidés, zébus	Forcalquier	04 92 75 05 67	Charcuterie	
		GUIBERT Alain		Ovin	Reillanne	04 92 76 42 39	Pas intéressé	
	3	ISOARD Jean-Pierre	GAEC du Bosquet	Ovin	Selonnet	04 92 61 09 02	Fabrication de bocaux de viande d'agneaux	
		JEANNIN Marine		Porcin	Pierrerue	06 29 45 96 73 04 86 86 61 10	Pas intéressé	
		LEONARDI Pierre	Les Escargots du Verdon	Escargots	Allemagne en Provence	06 08 33 13 01 04 92 72 05 42 06 08 33 13 01		A
	10	MANANT Karine		Bovin	Saint-Jeannet	04 92 34 41 46	Pas intéressé	B





6	MEZZASALM A Nicolas		Ovin, bovin	Montlaur	04 92 77 02 82	Pas intéressé		
	MONIER Joël		Bovin	Ongles	04 92 73 05 86			
	MOTTE Damien		Bovin	Villeneuve	04 92 78 52 68 04 92 78 52 68 06 09 30 01 36			
	OURTH Gilles	EARL la Laune	Porcin	Le Brusquet	04 92 35 43 75		B C	
	7	ROUGON Richard	GAEC les Pelissones	Bovin, porcin	Seyne les Alpes	04 92 35 13 48	Pas intéressé	A
	2	VORS Emmanuelle		Bovin	Selonnet	04 92 61 09 02	Hygiène pour l'emballage des produits, découpe	
18	YERNAUX Thierry	GAEC de la Musardière	Porcin	Saint Michel l'Observatoire	04 92 76 67 00	Pas intéressé		
05	ANTHOINE	GAEC de Clos de Daris	Bovin	Châteauroux- les-Alpes	04 92 43 22 36 06 60 83 26 33			
	BARBAN Guillaume	GAEC la ferme des Coupairou	Porcin	Le Glaizil	06 07 86 39 80		C	
	BEL Olivier	La Ferme des Roux	Ovin, volailles	La Roche des Arnauds	04 92 57 87 21			
	BOUHBOUH	GAEC Leydet	Bovin	Theus	07 78 84 46 74			
	BOUSSOUAR Karim et Hélène	GAEC ferme les Boussardes	Ovin, caprin	Le Monetier les Bains	04 92 24 42 13		C	
	COOPERATIV E Provalp		Ovin	Gap	04 92 53 98 11			
	COLLOMP Olivier	ESAT Le Lastic	Ovin	Rosans	04 92 66 66 11			
	COMBE Yves et Yoann	GAEC Les Jardins de Chabrières	Bovin, porcin	Chorges	06 61 86 77 95 06 62 28 92 15			
	DARMAS Yolande et Laurent	La Ferme du Clot	Ovin, Salmonidés	Névache	04 92 21 18 12			
	DEVARS Sébastien et Georges	La Ferme du Bon Pommier	Porcin, volailles	Saint Clément sur Durance	04 92 49 96 34 06 70 02 34 81		C	
DROUHOT Ludovic		Ovin, caprin	Les Infournas	04 92 51 09 74 06 18 24 84 69				

	DURAND Sonia et Samuel	GAEC des Lilas	Bovin, ovin	Chorges	06 16 96 47 34 06 22 48 48 39		
	EYMERY Thomas	GAEC Les Sabots de Venus	Volailles	La Faurie	06 19 27 26 64		
15	EYRAUD Franck et Alain	GAEC Pra du Pin	Bovin	Avançon	06 82 09 15 83 04 92 20 69 63	Intéressé mais contrainte temps	
	FAURE Josiane et Gérard	La Ferme Aquacole	Salmonidés	Châteauroux- les-Alpes	04 92 43 44 52		
1	FLAUD Christine	La ferme de Flaud	Bovin	Gap	04 92 51 37 93 06 08 84 95 34	Transformation viande de bœuf	A
	GARCIN Sandra et Gérard	La Ferme des Forestiers	Bovin	Saint Auban d'Oze	04 92 57 26 32 06 21 98 64 96		
8	ILLY Alexandre et Jean-Claude	GAEC de Serre Pierrat	Ovin	Saint Auban d'Oze	04 92 58 10 20	Recettes de plats cuisinés	
	IMBERT Sylvie		Volailles, porcin, caprin	Saint-Pierre- Avez	04 92 43 30 05 06 50 71 38 90		
	LEGTA Ferme du lycée agricole		Bovin	Gap	04 92 51 04 36 06 75 20 27 79		
	LHERMIE Christel	La Ferme de Christel	Porcin, ovin	Rambaud	04 92 44 09 11 06 73 39 73 07		
	MARCHAND Maria et Terence	GAEC Le Chevalet	Porcin, ovin, volailles	Aspres sur Buëch	04 92 58 60 23		
	MIOLLAN Michel Denis		Bovin	Les Orres	04 92 44 02 45		C
	ORCIERE Damien	GAEC Saint Roch	Bovin, ovin	Rambaud	04 92 51 09 04		B
5	PELLISSIER Marianne et Luc	GAEC Sonnailles	Ovin	Ancelle	04 92 50 83 08 06 75 20 10 44 06 07 96 74 53	Fabrication de pieds paquets, terrines, plats en bocaux ou en barquettes	B
	PEYREMORT E Pascal		Ovin	Saint-Etienne- en-Dévoluy	04 92 58 82 60 06 80 13 55 31		B
	SALLES Sylvie et Jean-		Bovin	Saint-Auban d'Oze	04 92 58 18 78		

		Claude						
		SERRES Jean-Marc	GAEC du Festre	Ovin	Agnières en Dévoluy	06 60 20 70 39 06 68 27 01 56 04 92 58 99 70		
		WERNER P. et VAN MOEFAERT N.	Chez la Bergère	Ovin, caprin	Eourres	04 92 65 14 08		
06	11	FARAUT Nadine	GAEC Ferme le Mérinos	Ovin, bovin, porc	Utelle	04 93 03 18 39	Charcuterie, cuisson des terrines	
	17	FEYNEROL Isabelle	GAEC du Haut Canaux	Ovin, porc	Andon	04 93 09 14 63	Pas intéressée	
	22	MAUREL Serge	GAEC du Cheiron	Ovin, bovin	Coursegoules	06 16 50 27 99	Charcuterie	
		PAIRE Sébastien		Ovin	Malaussene	sebastien.paire@bbox.fr		B
	13	PEGLION Sophie et René		Bovin	Sospel	04 93 04 10 25	Pas intéressés	
	12	VARRONE Fabienne et Dominique	EARL Saint Jean, la ferme de l'Escaillon	Bovin, ovin, porc	Andon	04 93 60 00 57	Règlementation de l'atelier de transformation, normes sanitaires pour préparer les produits, étiquetage	D
13		FANO Juliette		Bovin	Miramas	04 90 58 09 18	Pas intéressé	
		GILLET Daniel		Bovin	Saint-Martin-de-Crau	04 90 59 95 65	Pas intéressé	
	4	GRANIER Gérard	EARL Granier Frères, les délices de la Crau	Bovin	Saint-Martin-de-Crau	04 90 47 38 05	Projet salle de découpe, formation sur la réglementation, techniques de découpe, mise sous vide, présentation du produit	
83		ALEXANDRE Philippe, Olivier, Stéphane	Ferme Alexandre	Volailles	Callian	04 94 47 72 75		A
	21	BOFFANO Maryse		Ovin, porc	Montmeyan	06 83 85 50 41	Pas intéressée	

23	DESALENEUV E Loïc		Porcin	Collobrières	04 94 48 04 31		
	FABRE Philippe	GIE du Brouis	Ovin	La Roque Esclapon	06 21 42 24 78		B C
	FEMENIA Eric		Ovin	Le Thoronet	04 94 73 87 21 06 81 57 74 66	Abattoir temporaire, intéressé mais inexistence des outils locaux	
	GILLOPPE Aurélie		Porcin	Bauduen	04 94 84 22 05		
	THIMOLEON Jean-Pierre		Ovin, caprin	Montauroux	04 94 76 51 37		C
84	BEAUDIN Jacques		Ovin, caprin	Sarriars	04 90 65 42 07		C
	BONNET Bruno		Ovin		04 90 04 62 33		
	BONNET Emilien		Ovin		06 64 84 02 01		
	CORNILLE Vincent	SARL Mas des Vertes Rives		Chateauneuf de Gardagne	04 90 22 37 10		C
	CROIZET Valérie et Frédéric	La ferme des Blancas	Bovin	Le Thor	06 25 29 09 84		B
	JOUVE Jean- Pierre		Caprin		04 90 05 60 05		
	JOSSIER Serge	GAEC Pierous	Ovin		06 88 51 78 31		
	LEROY Bernard		Caprin		04 90 65 26 65		
VERMEIRE Guillaume		Caprin, porcin		04 90 64 10 27			

Légende :

	Eleveurs contactés ayant un atelier de transformation à la ferme
	Eleveurs contactés transformant entièrement leur produit par un prestataire
	Eleveurs contactés ne faisant pas de transformation des produits
	Eleveurs proposant probablement des produits carnés transformés (non vérifié par l'étude)

A = établissements de production de produits à base de viande agréés CE en région PACA (d'après <http://agriculture.gouv.fr/securite-sanitaire>)

B = établissements disposant d'une dérogation à l'agrément communautaire viande fraîche de boucherie hors viande hachée en région PACA (d'après <http://agriculture.gouv.fr/securite-sanitaire>)

C = établissements disposant d'une dérogation à l'agrément communautaire PBV, PC, saucisse crue, chair à saucisse et PV en région PACA (d'après <http://agriculture.gouv.fr/securite-sanitaire>)

D = établissements de boucherie autorisés à détenir et désosser des viandes de bovins (>30 mois) contenant de l'os vertébral (d'après <http://agriculture.gouv.fr/securite-sanitaire>)

Le « code interview » correspond au numéro des éleveurs interrogés dans le tableau de réponses à l'Annexe 6.

Annexe 6 : réponses des 23 éleveurs à chacune des 11 questions du questionnaire qualitatif.

Éleveurs (E)	Département (D)	Question 1 (Q1)	Question 2 (Q2)	Question 3 (Q3)	Question 4 (Q4)	Question 5 (Q5)	Question 6 (Q6)	Question 7 (Q7)	Question 8 (Q8)	Question 9 (Q9)	Question 10 (Q10)	Question 11 (Q11)	Commentaires (C)
1	05	1 personne sur la ferme donc faible nombre d'animaux pour diminuer la charge de travail mais mieux valorisés économiquement	Totalité vendue en circuits courts sauf les vaches allaitantes réformées	60 – 70 vaches	1 génisse tous les 15j et 1 veau tous les 30j	Vente à la ferme, points de vente dans le Var, livraison	Gap	Atelier de découpe agréé CE et 2 bouchers diplômés	Le boucher qui découpe transforme aussi	Saucisses, merguez surtout l'été, un peu de tripe, bœuf bourguignon		Transformation viande de bœuf et service d'appui technique, aimerait bien savoir transformer elle-même	Est satisfaite de ce mode de commercialisation, au début difficile de trouver des clients, de se faire connaître, d'écouler la marchandise car une génisse représente beaucoup de viande. Fait des prestations pour d'autres éleveurs
E	D	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10	Q11	C
2	04	Ne conçoit pas de vendre autrement, éthique, lien social, plaisir	Totalité	12 vaches et 1 taureau	10 veaux bios par an	2 AMAP, livraison à domicile	Seyne les Alpes	Découpé à la ferme des Pelissones en prestation				Découpe et transformation métier à part entière et compliqué de découper un veau soi-même donc pas intéressée par les formations. A la limite un stage sur l'hygiène pour emballer et sur la découpe peut être intéressant.	Ira jusqu'à 15 vaches mais pas au-delà. Satisfaisant, cohérent avec ses convictions, plaisant. Elle a beaucoup de demande même trop. Pas de problème pour se développer car il existe des structures de proximité, ce qui est primordial.
E	D	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10	Q11	C
3	04	Ne pas augmenter le troupeau et mieux valoriser la viande, ne pas être sous le monopôle de la société Dufour,	Totalité	200 brebis, 40 à 50 agnelles de renouvellement	Plus de 200 agneaux bios par an	2 AMAP, magasin de producteur à Manosque, parfois brebis réformées vendues à des restaurants	Seyne les Alpes	Découpé à la ferme des Pelissones en prestation, et en salle de découpe collective à Seyne	Salles de découpe, et les « Escargots du Verdon »	Saucisses, merguez, bœufs, fricassés de moutons et brebis		Formations techniques pour faire leur bœuf de viande d'agneau eux-mêmes et les vendre en bio (car les « Escargots du Verdon » ne sont pas en bio, service d'appui technique	Mise en place d'une association « la Sovale » qui mutualise les déplacements des éleveurs et organise la commercialisation. La vente en circuits courts nécessite de bien travailler les coûts intermédiaires, de

E	D	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10	Q11	C
		valorisation morale											s'organiser.
4	13	Valorisation financière des produits, en lien avec la démarche bio, AOC taureau de Camargue, AOC foin de Craux, zone Natura 2000	Totalité	1,4 Unité Gros Bovins/ha pour 270 ha	2 à 3 taureaux Morucha âgés de 2 ans par semaine	Vente à la ferme, marchés, bouchers, restaurants, 15 AMAP, restauration collective, cuisines centrales	Tarascon	Abattoir de Tarascon	Prestataire de service, et l'unité de transformation à St Saturnin les Apt appartenant à l'abattoir de Tarascon	Saucisson, chorizo, terrines, pâtés		Aimeraient avoir leur propre salle de découpe et faire des prestations de service. Intéressés par des formations et appui technique au niveau de la réglementation, des techniques de découpe, de la mise sous vide et de la présentation du produit	La découpe et la mise sous vide reviennent chères
5	05	Pour générer suffisamment de revenus car nombreux sur l'exploitation, valorisation du travail	Totalité	1 000 brebis	Agneaux bios	Vente à la ferme, livraisons groupées	Gap	Atelier de découpe à la ferme	Atelier de transformation à la ferme	Saucisses, merguez	Stage de découpe en boucher-charcutier	Intéressés par des formations pour faire des pieds paquets, terrines, plats en bocaux ou barquettes	Beaucoup de travail de produire et de vendre, de normes d'hygiène. Passés de 2 à 5 agnelages par an pour étaler la production. Le lien avec les clients est agréable, il y a une reconnaissance du travail et de l'effort qui était inexistante avant. Ne font pas plus de produits transformés par manque de temps et mise aux normes (autoclave).
6	04	Valorisation économique du produit, relation avec le client		9 vaches allaitantes, 110 brebis	110 agneaux et 8 broutards par an (broutards agneaux de 3 à 6 mois, et broutards veaux de 13 à 17 mois)		Vente à la ferme et sur commandes	Dignes-Bains	Abattoir de Dignes-Bains	Abattoir de Dignes-Bains	Saucisserie		Pas intéressé car cela fait 30 ans que l'exploitation fonctionne bien comme ça
7	04	Economique, indépendance, éthique	Totalité	50 vaches allaitantes et 160 porcs	160 porcs jeunes par an, veau, bœuf : 25	Vente à la ferme, magasins de producteurs, restaurants, cuisines centrales,		Atelier de découpe à la ferme	Ateliers de transformation à la ferme		CAP boucher, stage 3 mois en pré-installation dans une ferme faisant la transformation	Pas intéressé	Investissements dans l'atelier de découpe important

E	D	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10	Q11	C
8	05	Valorisation économique des produits, lien avec les clients	Totalité	300 brebis	200 agneaux et environ 20 brebis par an,	2 AMAP, regroupements de particuliers	Gap	Atelier de découpe collectif GIE	Atelier de découpe collectif GIE, à façon par une conserverie	Saucisses, merguez, pâtés	Formation découpe et transformation, fabrication pâté par la Chambre d'agriculture du 04	Formation sur les recettes et suivi individuel	Vont essayer de faire des plats cuisinés. Organisation du travail primordial. Beaucoup de demande.
9	04	Autonomie, ne plus dépendre des coopératives et maquignons, aime le contact avec les clients	Presque la totalité	40 vaches allaitantes, 25 génisses d'engraissement, 35 veaux de boucherie, 300 brebis	280 agneaux par an, bœuf et veau. En 2012 : 9 tonnes en poids carcasse pour tous les animaux	Magasins de producteurs, AMAP, vente à la ferme, livraisons	Digne-les-Bains	Par un boucher dans une salle de découpe collective : la Codévia	Maison de producteurs « Couleurs Paysannes »	Saucisses, merguez, daubes, gardianes, trippes, sauces bolognaise, rillettes de moutons, etc.		Oui mais contrainte principale : le temps de travail	Beaucoup de travail donc l'organisation est très importante.
10	06	Autonomie, ne plus dépendre des maquignons	Totalité	30 vaches allaitantes, 60 génisses gardées 3 ans	Bœuf âgé de 3 ans et demi, veaux âgés de 8 mois. Vendent 1 animal par semaine	A la ferme, restaurations collectives	Puget-Théniers	Atelier de découpe à la ferme		Stages au CFPPA pour la découpe	Pas intéressés car ne souhaitent pas se diversifier	Font parfois des prestations pour d'autres éleveurs pour la découpe. Ils ne font pas de transformation car cela correspond à d'autres normes, du temps de travail en plus et ils préfèrent vendre un produit régulier. Lorsqu'il se passe des problèmes de traçabilité comme l'affaire de la viande de cheval, ils vendent davantage.	
11	06	Valorisation économique et diversification du produit	Majorité, une partie des agneaux vendue aux maquignons	400 brebis, 18 vaches allaitantes, 3 truies,	Agneau, porc, bœuf	3 AMAP, livraison sur commandes	Puget-Théniers	Atelier de découpe à la ferme	Atelier de transformation à la ferme avec autoclave	Charcuterie, terrines, porc et volailles	Stages de la Chambre d'agriculture pour la découpe	Intéressés par des formations en charcuterie, se perfectionner sur la cuisson	

E	D	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10	Q11	C
				volailles et lapins									des terrines, service d'appui individuel.
12	06	Valorisation économique du produit et supprimer les intermédiaires	Totalité	110 à 120 bovins lait et viande, 60 porcs, 60 brebis, poulets de chair et pondeuses	60 porcs, 90 agneaux par an, veaux	Vente à la ferme	Puget-Théniers	Atelier de découpe à la ferme avec un boucher	Atelier de transformation à la ferme récent	Caillettes, saucisserie, jambon, poitrines, pâté, fromage de tête, etc.		Formation sur la transformation : mise aux normes de l'atelier, normes sanitaires pour préparer les produits, étiquetage, et service d'appui individuel	Ils ont des doutes pour être aux normes, difficile d'être certain. Il serait intéressant d'avoir le même type de suivi en fromage proposé à Carmejane mais en viande.
13	06	Valorisation économique du produit	Totalité	10 vaches allaitantes	7 veaux et 1 vache de réforme par an au maximum	Vente à la ferme sur commandes	Puget-Théniers	Atelier de découpe en commune avec un autre éleveur				Pas intéressés par la transformation car investissement, contrainte de mise aux normes	
14	04	Avoir une activité variée, avoir un retour des clients, voir du monde, vendre son produit	Totalité	3 truies, 1 verrat, 30 brebis	30 cochons âgés de 1 an, et environ 50 agneaux par an	Vente à la ferme, 1 AMAP, magasin de producteur	Cochons à Digne-les-Bains et agneaux à Sisteron	Atelier de découpe à la ferme	Atelier de transformation à la ferme et d'un local pour sécher et saler		Charcuterie, salaison, pâté, etc.	Formations à Florac sur la charcuterie, va en faire une sur l'autoclave, stage à la Chambre d'agriculture du 04 pour la découpe	Formations et appui technique sur le séchage pour le jambon, les salaisons
15	05	Valorisation économique du produit	Près de la moitié de la production	180 à 220 bovins	2 bœufs par mois, veau, un peu de cochon	Vente à la ferme, en livraison	Gap	Abattoir de Gap	Transformée par un grossiste à Barcelonnette	Pâté, saucisses, daube, pot au feu, etc.		Intéressant mais pas leur objectif car temps, investissement, distance au lieu de formation	Dans le 05 il y aurait de la demande pour des formations sur la découpe
16	04	Valorisation économique du produit, rencontrer	Totalité	380 brebis	300 à 350 agneaux par an mais garde	Livraison	Digne-les-Bains	Abattoir de Digne-les-Bains			Chambre d'agriculture du 04	Intéressant mais nécessite beaucoup de temps, aimerait apprendre à	Il a essayé de faire faire la transformation en merguez à l'abattoir de Digne-les-Bains mais nécessite 20 à 40 kg de viande et

		les clients, voir du monde			des agnelles							découper	coût de production trop élevé. Ce serait intéressant d'avoir un atelier de découpe collectif.
E	D	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10	Q11	C
17	06	Valorisation économique du produit et le suivre du début jusqu'à la fin	Presque la totalité	240 brebis label rouge et bio, porc bio	150 agneaux par an, donc 3 à 6 agneaux par semaine pendant 6 mois	Magasin de producteurs	Sisteron	Abattoir de Sisteron	Abattoir de Sisteron	Merguez		Pas intéressée car préfère la transparence des ateliers industriels, cela représente beaucoup de temps, de contraintes réglementaires, préfère se consacrer à la production et la vente qui sont déjà beaucoup	Elle a participé à la création d'un point de vente collectif de vente directe « le marché de nos collines » en 2005
E	D	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10	Q11	C
18	04	Valoriser le petit lait des chèvres	Totalité	25 cochons	25 cochons par an, donc 2 par mois	Magasin de producteurs	Abattoir Apt	Abattoir Apt	Abattoir Apt	Charcuterie		Pas intéressé directement mais magasin de producteur de Forcalquier est en réflexion pour la création d'un atelier de découpe et de transformation avec un boucher spécialisé pour vendre en frais.	Sa principale activité est la fabrication de fromage de chèvre. Achète ses porcelets à un autre éleveur (80-90 € le porcelet). En 2012, il a vendu 20-22 cochons : 2 500 € de bénéfice. Non rentable par rapport au temps passé, au transport, alimentation en hiver, etc. Il faudrait plus de cochons. Ont l'intention de se désengager du magasin de producteur et vendre du porc que ponctuellement, selon la saisonnalité des chèvres. Ont essayé faire merguez avec 6 chèvres de la ferme et des agneaux achetés à une autre ferme : 60 € de bénéfice. Peu par rapport au transport, alimentation des chèvres nourris pendant 1 an, temps de travail. Pourrait être intéressant avec son propre atelier de transformation mais gros investissement, temps, etc.
E	D	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10	Q11	C
19	04	Valorisation économique des produits, activité complémentaire à la ferme auberge, à l'accueil du public	Totalité	Bœuf, veau, cervidé, zébu	Bœuf, veau, cervidé, zébu	Vente à la ferme, magasin de producteur	Dignes-Bains	Atelier de découpe à la ferme	Atelier de transformation à la ferme	Conserveries, plats cuisinés, terrines		S'est formé avec des professionnels	Intéressé par des formations et appui technique individuel surtout dans le domaine de la charcuterie
E	D	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10	Q11	C

20	04	Contact avec le client, valorisation économique du produit, avoir une clientèle locale	Totalité	40 porcs charcutier	2 cochons par semaine âgés entre 6 à 9 mois	Sur les marchés	Digne-les-Bains	Atelier de découpe à la ferme	Atelier de transformation à la ferme	Sauté de porc, épaule, escalope, poitrine, jambon blanc, saucisson, pâté, rillettes, boudin, etc.	BPREA à Digne-les-Bains, formation sur la transformation en pâté et jambon à Aubenas, stage de six mois chez un producteur de porc à Aspres sur Buèch, et il était cuisinier avant	Pas besoin de formations supplémentaires		
E	D	Q1	Q2	Q3		Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10	Q11	C
21	83	Valorisation économique du produit	Une partie	1 400 brebis, et quelques porcs charcutiers à l'engraissement		200 agneaux	Magasin de producteurs	Digne-les-Bains	Atelier de découpe à la ferme	Atelier de transformation à la ferme	Saucisses, merguez	Formés par un boucher	Pas intéressés par manque de temps	
E	D	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10	Q11	C	
22	06	Presque pas de négociants dans le 06, plus intéressant financièrement	La majorité de sa production	750 brebis avec les agnelles, 20 vaches allaitantes	Agneaux, broutards, génisses, bœufs	A la ferme et sur commande	Puget-Thénières	Atelier de découpe à la ferme	Atelier de transformation à la ferme	Saucisses, merguez	formation boucher-charcutier au lycée professionnel de Carros	Manque de temps mais vont commencer une activité porcine donc des formations et appui technique en charcuterie seraient		
E	D	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10	Q11	C	
23	83	Meilleur rapport qualité-prix	Presque la totalité	500 brebis	650 agneaux pour l'Aid	Vente à la ferme, livraison	Abattoir temporaire à la ferme agréé 3j par an	Vendu en carcasse					En 2010, 1 150 brebis noyées donc situation difficile en plus de la conjoncture. A essayé de faire de la vente directe toute l'année avec l'abattoir de Digne-les-Bains mais coûts d'abattage, découpe, transport trop élevés : environ 50 € par agneau. Le problème ne vient pas du manque de connaissance pour transformer les produits, mais du manque d'outils locaux : abattoir, salles de découpe. Il aimerait que son abattoir marche au moins 1j/semaine. Mais il y a que pour l'Aid que c'est autorisé. Dans le Var il y a 9 sites d'abattage temporaires qui tuent environ 800 agneaux chacun donc 7200 agneaux. Pourtant il y a 55 000 musulmans... Il y a un gros potentiel de vente directe mais pas les outils pour son développement.	

Table des tableaux

Tableau 1 : les différentes modalités de la vente en circuits courts (d'après agriculture.gouv.fr/Types-de-circuits-courts).	7
Tableau 2 : organisation des éleveurs orientés sur des circuits courts par départements	23
Tableau 3 : nombre d'éleveurs interrogés par département en fonction des espèces animales élevées pour la viande.....	24

Table des matières

I.	Introduction.....	1
II.	Cadre de l'étude	3
1.	La Maison Régionale de l'Elevage	3
2.	La création d'un Pôle d'Excellence de Formation	4
3.	Création d'un atelier pédagogique de transformation en viande.....	4
III.	Contexte et problématique	6
1.	La filière viande en région PACA.....	6
a)	Les différentes filières animales	6
b)	La commercialisation des produits.....	6
2.	La définition d'un circuit court	7
3.	La commercialisation de la viande par les circuits courts en région PACA	7
4.	Exemples d'une offre de formations en filière viande	8
a)	Le CFPPA de Florac	9
b)	Le CFPPA d'Aurillac.....	9
5.	Objectif de l'étude	10
IV.	Matériels et méthodes	11
1.	Questionnaire à destination des techniciens de la MRE	11
2.	Questionnaire à destination des techniciens des Chambres départementales d'agriculture	11
3.	Questionnaire à destination des éleveurs.....	12
V.	Présentation et analyse des résultats	13
1.	Entretiens avec les différents techniciens d'élevage	13
a)	Généralités sur la filière viande	13
b)	L'élevage en PACA	18
c)	Résumé	22
2.	Entretiens avec des éleveurs	24
a)	Description du panel	24
b)	Vente en circuits courts	24
c)	Motivations pour la vente en circuits courts.....	24
d)	Commercialisation.....	25
e)	Abattage	25
f)	Transformation et formations.....	25

g)	Commentaires	26
h)	Observations retranscrites	28
VI.	Discussion	29
1.	Réponse à la problématique	29
2.	Limites de l'étude	31
VII.	Conclusion et perspectives.....	32
	Références bibliographiques.....	33
	Liste des annexes	35
	Table des tableaux	53
	Table des matières	54
	Liste des sigles et des abréviations	56

Liste des sigles et des abréviations

ADEVar	Etablissement Interdépartemental d'Utilité Agricole pour l'Élevage 04-06-83
ADFP 05	Association Départementale pour la Formation et le Perfectionnement des Agriculteurs des Hautes-Alpes
AgenForm	Agence de Formation
ALCOTRA	Alpes Latines coopération transfrontalière France – Italie
AMAP	Association Pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne
AOC	Appellation d'Origine Contrôlée
ARCOS	Alliance Régionale des Coopératives Ovines du Sud
PACA	Provence-Alpes-Côte d'Azur
BAP	Bovin Alpes Provence
Bio	Agriculture biologique
CFPPA	Centre de Formation Professionnelle et de Promotion Agricoles
ENILV	Ecole Nationale des Industries du Lait et des Viandes
FEDER	Fond Européen de Développement Régional
FRECAP	Fédération Régionale des Elevages Côte d'Azur Provence
GAEC	Groupement Agricole d'Exploitation en Commun
GIE	Groupement d'Intérêt Economique
GMS	Grandes et Moyennes Surfaces
IGP	Indication Géographique Protégée
ISA	Institut Supérieur d'Agriculture
MRE	Maison Régionale de l'Élevage
OP	Organisation de Producteurs
OREAM	Organisme Régional de l'Élevage Alpes Méditerranée
PEF agroalimentaire	Pôle d'Excellence transfrontalier pour la Formation et l'assistance technique en transformation fermière et artisanale des produits de l'élevage des zones rurales et de montagne
PME	Petites et Moyennes Entreprises
SICA	Société d'Intérêt Collectif Agricole
TEC	Tonne Equivalent Carcasse
04	Département des Alpes de Haute-Provence
05	Département des Hautes-Alpes
06	Département des Alpes-Maritimes
13	Département des Bouches du Rhône
83	Département du Var
84	Département du Vaucluse