

LA RÉGION CENTRE-VAL DE LOIRE : TERRITOIRE D'ALIMENTATION RESPONSABLE ET DURABLE



OUTILS DE TRANSFORMATION COLLECTIFS ET ARTISANAUX

Exemples d'initiatives locales issues de l'observation dans 8 territoires pilotes de la région Centre-Val de Loire dans le cadre du projet "**Observer et accompagner la transition agricole et alimentaire dans les PAT**".

Un projet financé par la Région Centre-Val de Loire 2021-2022 et mené par l'association RESOLIS en partenariat avec chacun des 8 territoires pilotes.



MARS 2022

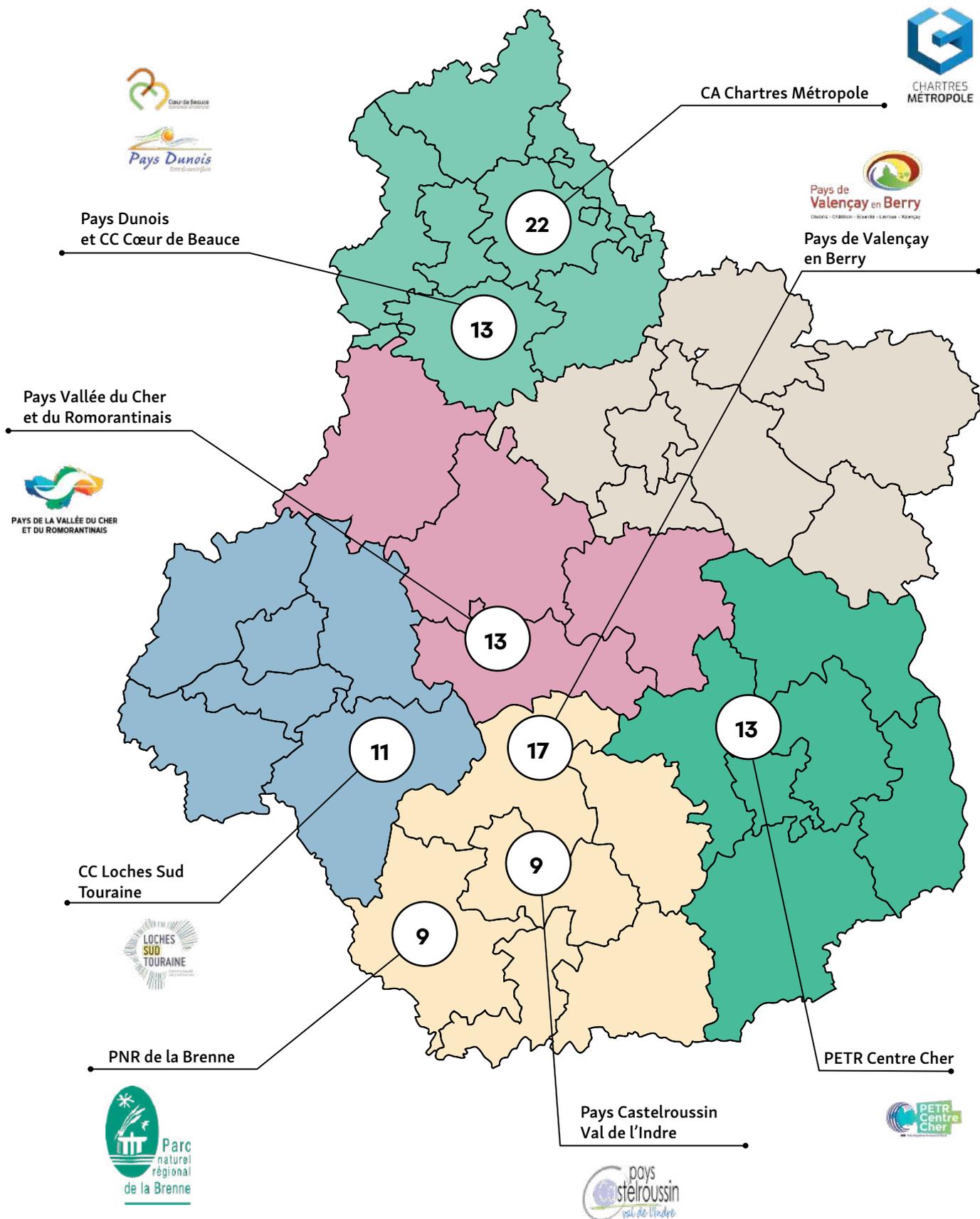
Carte des initiatives d'alimentation responsable et durable sur le territoire Centre-Val de Loire

Depuis ses débuts en 2013, le programme « Alimentation Responsable et Durable (ARD) » de l'association RESOLIS a constitué un patrimoine de plus de 1200 initiatives alimentaires et agricoles, aussi bien de société civile que d'acteurs publics afin de promouvoir une « pédagogie de la transition », c'est à dire une pédagogie de l'exemple, des

solutions et de l'échange pour engager une nécessaire transition de notre système alimentaire. À partir de mars 2019, en partenariat avec l'association InPACT Centre, RESOLIS appuie la mise en œuvre de la stratégie régionale pour l'alimentation 2017-2021 de la Région Centre-Val de Loire pour accompagner l'émergence de Projets Alimentaires

Territoriaux (PAT) « systémiques » et engagés dans des processus de transition.

En mars 2021, le projet « observer et accompagner la transition alimentaire dans 8 territoires pilotes » débute pour une période d'un an et parviendra à la capitalisation de 107 initiatives.



La Banque Alimentaire du Cher, pionnière en matière de lutte contre le gaspillage alimentaire via la transformation de denrées périssables.



La Banque alimentaire du Cher a vu le jour en 1987 à Bourges. Il s'agit d'une association œuvrant pour la collecte, la gestion et le partage des denrées alimentaires pour aider les personnes les plus précaires à se restaurer. Son action se fonde sur la gratuité, le don, le partage, le bénévolat et le mécénat. La banque alimentaire du Cher a pour particularité d'avoir créé un atelier de transformation de fruits et légumes au sein même de sa structure afin de lutter contre le gaspillage alimentaire et prolonger la vie des denrées périssables (ce fut le premier atelier dans le réseau des Banques Alimentaires en France, qui, à ce jour, en compte seulement une dizaine).



AUTEUR(S)

LASNIER LYLIAN

ba180.president@banquealimentaire.org

Fiche rédigée par **PETR Centre-Cher**

PROGRAMME

Démarrage: 1987

Lieu de réalisation: Bourges

ORGANISME(S)

BANQUE ALIMENTAIRE DU CHER

Bourges - 18000

3 Rue de la Gare des Marchandises

11 Salariés / 80 Bénévoles

COMITÉ DE LECTURE

Date de lecture de la fiche

28/09/2021

Localisation

France

Centre-Val de Loire

Cher

Domaine

Alimentation

Environnement

Exclusion et isolement

Pauvreté, précarités

Type de structure

Association, collectif, ONG Association, collectif, ONG

Envergure du programme

Locale

Bénéficiaires

Population précaire

Type d'acteur

Acteurs de la consommation

Type d'action

Transformation Transformation (Autre)

Type d'objectif

Sociaux Amélioration de l'accès à l'alimentation

Sociaux Amélioration de la santé par une alimentation saine

Environnementaux Réduction/traitement des déchets, économie circulaire

ORIGINE ET CONTEXTE

La Banque Alimentaire du Cher, créée en 1987 à Bourges, est affiliée à la Fédération Française des Banques Alimentaires (FFBA) qui rassemble 79 banques alimentaires sur toute la France. Celle du Cher est en partie régie par la Fédération, mais elle dispose également de son propre président, d'un bureau et d'un conseil d'administration. Les Banques Alimentaires représentent aujourd'hui le plus important réseau de lutte contre la faim et la précarité, avec pour mot d'ordre la lutte contre le gaspillage alimentaire. Pour cela, la Banque Alimentaire du Cher a décidé en 2015 de créer un atelier de transformation de fruits et légumes au sein même de sa structure (ce fut le premier atelier dans le réseau des Banques Alimentaires en France et à ce jour on en compte une dizaine) afin de récupérer davantage de marchandises en les valorisant autrement.

OBJECTIFS

La Banque alimentaire a pour objectif la collecte et la distribution des invendus des supermarchés aux partenaires associatifs (épiceries solidaires, sociales, CCAS) afin que ces derniers les redistribuent aux personnes en difficulté économique pour lutter contre la précarité alimentaire. Les grands principes qui dirigent l'action de la Banque alimentaire sont : la lutte contre le gaspillage alimentaire, le don, le partage et la solidarité, ainsi que le devoir de neutralité (association aconfessionnelle et apolitique qui vient en aide sans ostracisme à tous ceux qui sont dans le besoin).

En ce qui concerne plus spécifiquement la transformation, celle-ci a vocation à limiter le gaspillage, mieux gérer les stocks et allonger la durée de vie des produits..

ACTIONS MISES EN OEUVRE

La Banque alimentaire du Cher a mis en place un **atelier de transformation** situé dans ses locaux. Celui-ci permet de sauver de la destruction et valoriser les fruits, légumes et autres denrées alimentaires. Une conseillère en économie sociale et familiale est en charge de cet atelier. Au départ, elle réalisait exclusivement des confitures à partir de fruits donnés par les magasins, qui n'étaient plus assez beaux pour être distribués aux associations mais qui, une fois triés, pouvaient faire d'excellentes confitures. Puis ce fût le tour des légumes (potages et purées) et enfin, avec les agréments et contrôles spécifiques à ce nouveau développement, la préparation de plats cuisinés en barquettes individuelles, permettant de valoriser de la viande dont le conditionnement ou la nature ne permettait pas une distribution satisfaisante en l'état. Les plats cuisinés sont destinés à l'épicerie étudiante et à quelques grosses structures (restaurants associatifs de l'Entraide Berruyère et du Relais...).

En parallèle de son atelier de transformation, la banque alimentaire du Cher porte également une épicerie sociale pour étudiants et jeunes travailleurs (ESOPE) et participe annuellement à l'organisation de la **Collecte Nationale des Banques Alimentaires** dans les magasins de l'agglomération de Bourges et du département avec la participation de ses associations partenaires et de bénévoles.

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

En matière de transformation, toutes les productions de l'atelier de transformation sont redistribuées aux associations partenaires. Sur l'ensemble de ses actions, la Banque alimentaire du Cher souligne qu'aucune denrée n'est achetée, près de 75 % des approvisionnements proviennent de produits sauvés (invendus des grandes surfaces). En outre, la Collecte Nationale des Banques Alimentaires permet de récolter en moyenne une soixantaine de tonnes de denrées alimentaires variées très appréciées des bénéficiaires de l'aide alimentaire.

ORIGINALITÉ

L'atelier de transformation de fruits et légumes de la Banque alimentaire du Cher fut le premier atelier dans le réseau des Banques Alimentaires en France et à ce jour on en compte une dizaine.

PARTENARIAT(S)

La Banque alimentaire du Cher a développé des partenariats avec environ 60 structures associatives du département (épiceries solidaires et sociales, CCAS), avec 23 sociétés agroalimentaires (chargées de récupérer les marchandises sur toute la France), avec Intermarché, Carrefour, la Socopac et le groupe Bigard (pour l'atelier de transformation), et un mécénat avec MRCI (un des plus gros transporteurs de la région) qui prête un camion à la banque alimentaire.

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

La Banque alimentaire du Cher déplore quelques difficultés :

- Le recrutement de bénévoles pour effectuer le tri des fruits et légumes (destinés à la distribution ou à la transformation) est compliqué.
- Les supermarchés ont de moins en moins d'inventus car ils instaurent des bacs contenant des aliments à moindre prix approchant de leur date de péremption.
- La banque alimentaire est compétente sur tout le département mais n'est pourtant pas présente sur tous les territoires.

Beucefarm in Chartres, se diversifier pour vendre sa farine en circuit court.



Maximilien Vangeon s'est installé en 2005 dans la ferme familiale en diversifiant la production par la culture de légumes secs ainsi que du quinoa et du sarrasin. Le sarrasin est transformé en farine à la ferme de façon artisanale avec des meules de pierre et les produits sont vendus en circuit court.

AUTEUR(S)

VANGEON MAXIMILIEN
Agriculteur
maxvangeon@gmail.com
Fiche rédigée par **Tiphaine Cabaret**

PROGRAMME

Démarrage: 2005
Lieu de réalisation: Saint-Prest

ORGANISME(S)

LA ROUSSIÈRE
Saint-Prest - 28300
10 Rue du Moulin de Bretigny
2.5 Salariés



CHARTRES
MÉTROPOLE

COMITÉ DE LECTURE

 Date de lecture de la fiche

15/07/2021

Domaine

Agriculture

Alimentation

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Producteur

Type d'objectif

Développement local Structuration/maintien de filières locales

Culturels Valorisation du patrimoine technique (savoir-faire)

 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Eure et Loir

Type de structure

Exploitation agricole Exploitation agricole

Bénéficiaires

Population rurale

Population urbaine

Type d'action

Transformation Transformation à échelle réduite / artisanale

ORIGINE ET CONTEXTE

Maximilien Vangeon arrive à la ferme familiale en 2005 et commence par exploiter 18ha avant de reprendre la ferme de 100ha de son père et de devenir le principal agriculteur. S'il décide de continuer à cultiver des céréales, celui-ci choisit de se diversifier en semant du quinoa et du sarrasin mais également de commencer à transformer une partie de ses récoltes en farine. De nouvelles productions suivront par la suite à l'image des légumes secs comme les pois chiches ou les lentilles qu'il vend désormais en circuit court (boutiques de producteurs, plateforme sur le champ) ou en direct à la ferme et sur les marchés.

OBJECTIFS

- Vendre localement en circuit court et en direct
- Être autonome et maîtriser ses prix (se détacher de la grande distribution)
- Être au contact des clients
- Maîtriser toute la chaîne de production : production, transformation et commercialisation

ACTIONS MISES EN OEUVRE

- Production de légumes, secs, céréales, lentilles, pois chiches, sarrasin-
- Transformation de blé et sarrasin en farine sur la farine avec des meules de pierre
- Légumes secs sont envoyés à Vineuil (41) pour être triés et reviennent en big bag à la ferme pour ensuite être mis en sachet à la ferme
- Vente à la ferme et sur les marchés-Organisation d'un marché de producteur une fois par an
- Travail avec un négoce pour vendre les légumes secs et une partie est vendue via la plateforme
- Sur le champ (produits vendus à quelques collègues et restaurants)
- Approvisionne des boutiques produits du terroir en Eure et Loir et en région parisienne (livraison 1 à 2 fois par mois)
- Travail à la commande (mise en sachet des légumes secs au fur et à mesure des commandes)
- Certification HVE2 en 2021

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

Production de légumes secs entre 10 et 15 tonnes par an. Transforme 35 tonnes de blé en farine (limité à 35T/an par la réglementation sinon il doit détenir un contingent de meunerie). Deux personnes travaillent sur l'exploitation et un saisonnier est présent pour la moisson.

ORIGINALITÉ

Riche d'une expérience de 9 ans en minoterie, il a fait le choix de transformer de façon artisanale ces céréales avec des meules de pierres et de vendre la farine en direct ou en circuit court.

PARTENARIAT(S)

Partenaires : Plateforme Sur le champ, Panier Beauceron (vice-président de l'association), Boutiques produits du terroir, La ruche qui dit oui, Terres d'Eure et Loir

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- Trouver des financements
- Manque de place et manque outil de transformation pour la farine

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

Améliorations futures possibles :

- Projet de construire un hangar de 200 m² et achat d'un moulin supplémentaire pour avoir plus de place de stockage de légumes secs, transformer plus de farine et pouvoir trier sur place.
- Possibilité de développer le site internet pour vendre et expédier ses produits, il vend bien et n'a donc pas développé le site pour le moment.

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

- Se détacher du système actuel (coopérative, grande surface)
- Vendre localement en circuit court voire en direct Développer sa clientèle en participant à des marchés

Comme des Papas : la confection de plats sains et locaux pour bébés



Implanté sur l'incubateur Food Val de Loire depuis 2014-15, l'entreprise Comme des Papas confectionne et commercialise des plats/compotes biologiques, frais et de saison à destination des bébés et jeunes enfants. L'entreprise travaille, en partie, avec des producteurs locaux et fonctionne selon un système de commandes en ligne qui livre les particuliers dans la France entière et en Belgique.

AUTEUR(S)

AMPUY EDOUARD

contact@commedespapas.fr

Fiche rédigée par **Jacob Guimont**

PROGRAMME

Démarrage: 2014

Lieu de réalisation: Controis-en-Sologne

ORGANISME(S)

COMME DES PAPAS

Le Controis en Sologne - 41120

17 Rue des Entrepreneurs
8 Salariés



**PAYS DE LA VALLÉE DU CHER
ET DU ROMORANTINAIS**

COMITÉ DE LECTURE

 Date de lecture de la fiche

21/07/2021

Domaine

Alimentation

Envergure du programme

Nationale

Type d'acteur

Transformateur

Type d'objectif

Sociaux Amélioration de la santé par une alimentation saine

Développement local Maintien et/ou création direct(e) d'emplois

 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Loir et Cher

Type de structure

Entreprises Entreprise

Bénéficiaires

Enfants de moins de 5 ans

Type d'action

Transformation Transformation (Autre)

ORIGINE ET CONTEXTE

Implanté sur l'incubateur du pôle agroalimentaire du Controis-en-Sologne et soutenu par la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) et la CC Val de Cher-Controis, l'entreprise Comme des Papas a vu le jour en 2014-

15. L'idée vient de trois jeunes entrepreneurs qui déplorait, à l'époque, un manque de qualité dans l'alimentation infantile - et notamment des petits pots pour bébés. C'est alors qu'ils se sont lancés dans la confection et la commercialisation de plats/comptes biologiques et de saison dans le but d'offrir une gamme de produits étoffée et de qualité.

OBJECTIFS

- Faciliter l'accès à une alimentation de qualité pour les bébés et les jeunes enfants
- Structurer les filières de production locales qui travaillent en AB
- Participer au dynamisme économique local en créant des emplois
- Déculpabiliser les parents qui n'ont pas le temps de cuisiner grâce à l'achat de petits pots préparés avec des produits frais et de qualité

ACTIONS MISES EN OEUVRE

Pour proposer ses petits pots à base de fruits et légumes frais et de saison, Comme des Papas travaille avec une base importante de producteurs locaux (dont la SCEA Paul située au Controis-en-Sologne qui commercialise des légumes biologiques) qu'elle complète avec d'autres producteurs nationaux. Avant d'engager un partenariat auprès d'un producteur, l'entreprise s'assure que les produits correspondent au cahier des charges de l'alimentation infantile. Ensuite, elle confectionne plus de 150 recettes (ratatouille, taboulé, tajines...) par an au sein d'un laboratoire avant de les expédier auprès de particuliers et de crèches via des commandes passées en ligne et en livraison à domicile, sur le lieu de travail ou en points relais dans toute la France et en Belgique.

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

Depuis leur début, Comme des Papas s'est développé et a augmenté le nombre de commandes. Aujourd'hui, l'équipe s'est structurée et se compose de 8 salariés (production, préparation de commandes, qualité R&D, service-client, commercial, webmaster). L'entreprise a fait le choix de cibler plus particulièrement sa stratégie commerciale en direction des crèches puisqu'elles offrent l'avantage de réaliser des commandes fixes, avec des gros volumes et planifiées à l'avance. À l'avenir, Comme des Papas souhaite développer sa gamme de produits en direction des enfants plus âgés.

ORIGINALITÉ

Rayonnant à l'échelle nationale, l'entreprise se démarque de ses principaux concurrents grâce à la qualité des produits qu'elle cuisine (bios, frais et de saison). De plus, Comme des Papas utilise un procédé de transformation reposant sur la pasteurisation contrairement à la stérilisation utilisée par la plupart des industriels de l'alimentation infantile. En chauffant moins fort, la pasteurisation conserve au mieux le goût des aliments (ressemblant à une préparation maison) contrairement à la pasteurisation qui a tendance à dénaturer leur goût. En revanche, la conservation est moindre avec le premier procédé : le produit doit être conservé au frais pour une durée de six semaines.

PARTENARIAT(S)

Comme des Papas travaille avec de nombreux acteurs comme les particuliers, les crèches et, dans une moindre mesure, les GMS. Installé au sein du pôle agroalimentaire du Controis-en-Sologne Food Val de Loire, Comme des Papas développe des partenariats avec d'autres start-ups de l'incubateur qui favorise des synergies autour de l'agroalimentaire.

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- Modèle d'entreprise qui a besoin de générer d'importants niveaux de commandes pour être rentable
- Peu d'accompagnement dans la définition de stratégies financières et de levée de fonds
- Difficulté de fidéliser les clients

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

Créativité et renouvellement régulier des recettes pour éviter la lassitude des clients

La commune de Faverolles-en-Berry et la création d'une miellerie collective pour tous



Les abeilles sont un maillon essentiel de la biodiversité. À partir de ce constat, plusieurs élus et acteurs publics se sont engagés dans une démarche de valorisation et promotion de l'apiculture. C'est le cas de la commune de Faverolles-en-Berry (36) qui a décidé de créer une miellerie collective afin que les particuliers amateurs et les collectivités puissent venir extraire leur miel de leurs ruches. Les pots de miel ne pouvant être vendus, il est distribué en circuit court dans les colis de fin d'année destinés aux personnes les plus démunies.

AUTEUR(S)

GUIMPIER WILLIAM
mairiefav@wanadoo.fr

Fiche rédigée par **Laureen Remillard**

PROGRAMME

Démarrage: 2015
Lieu de réalisation:
Faverolles-en-Berry
Budget: 80000

ORGANISME(S)

**COMMUNE DE
FAVEROLLES-EN-BERRY**
Faverolles-en-Berry - 36360
2 Rue de la Mairie



Chabris - Châtillon - Ecueillé - Levroux - Valençay

COMITÉ DE LECTURE

Date de lecture de la fiche

16/07/2021

Domaine

Alimentation

Lien social, intergénérationnel

Envergure du programme

Locale

Outil d'intervention

Outil opérationnel Mise à disposition (création, gestion, entretien, développement) d'infrastructures/outils/équipements (marché, bâtiment, ressources électroniques, etc.)

Type d'action

Transformation Outils de transformation collectifs ou partagés

Champ d'action

Agir sur l'éducation à l'alimentation

Localisation

France

Centre-Val de Loire

Indre

Type de structure

Collectivité territoriale, État Collectivité territoriale, Etat

Bénéficiaires

Population rurale

Population urbaine

Population précaire

Type d'acteur

Transformateur

Type d'objectif

Sociaux Création et renforcement du lien social

Pédagogiques Sensibilisation des consommateurs

Développement local Synergie entre les acteurs du territoire

ORIGINE ET CONTEXTE

En 2016, la communauté de communes Ecueillé-Valençay est reconnue Territoire à Énergie Positive pour la croissance Verte (TEPCV). Dans le cadre de ce projet de territoire, plusieurs communes sous l'impulsion de M. GUIMPIER William, maire de Villentrois-Faverolles-en-Berry, ont initié un projet autour de l'apiculture et du maintien des abeilles en milieu rural. Ces actions se fondent sur un constat partagé par les élus : les abeilles sont un maillon essentiel de la biodiversité. En effet, celles-ci assurent la pollinisation – le transport de grains de pollen permettant de féconder les plantes - de très nombreuses cultures et arbres fruitiers. 80 % des cultures (essentiellement fruitières, légumières, oléagineuses et protéagineuses) sont dépendantes des insectes pollinisateurs. Par leur puissance de travail exceptionnelle (une colonie d'abeilles peut visiter en une journée plusieurs millions de fleurs), par leur capacité à prospecter tous les nouveaux emplacements fleuris et par leur aptitude à tirer parti de toutes les fleurs, les abeilles sont, de loin, les pollinisateurs les plus actifs. Ainsi, les élus de la Communauté de Communes Ecueillé-Valençay ont souhaité faciliter la présence d'abeilles sur le territoire en mettant en places des ruchers, des ruches pédagogiques et une miellerie collective.

OBJECTIFS

L'objectif de la miellerie collective :

- Valoriser un bâtiment communal non occupé ;
- Unir les apiculteurs et les autres acteurs du territoire autour d'un projet commun ;
- Soutenir les ruches locales ;
- Aider à la production de miel ;
- Mutualiser le matériel nécessaires aux apiculteurs ;
- Donner la possibilité aux apiculteurs amateurs et aux collectivités d'extraire le miel à faible coût.

L'objectif des ruchers et des ruches pédagogiques :

- Agir pour la préservation de la biodiversité ;
- Sensibiliser à la protection de la biodiversité ;
- Donner à chacun la possibilité de se familiariser avec la présence des abeilles dans le territoire, d'observer leur travail, de comprendre leur rôle dans la société.

ACTIONS MISES EN OEUVRE

Après la signature d'une convention au ministère de l'écologie, le projet a commencé par l'installation de ruchers (un groupe de ruches) dans sept communes du territoire (Faverolles-en-Berry, Valençay, Pellevoisin, Heugnes, Gehée, Langé, et Luçay-le-Mâle) et de ruches pédagogiques dans trois communes (Faverolles-en-Berry, Pellevoisin et Valençay). En parallèle, la commune de Faverolles-en-Berry a décidé de restaurer un bâtiment communal vide et sans occupation, pour mettre en place une miellerie collective. La commune possédant des bâtiments classés « Bâtiments de France », le bâtiment dédié à la miellerie a dû être rénové en prenant en compte les critères des Bâtiments de France.

Les agents communaux de ces sept communes ont pu avoir accès à des formations du Domaine Apicole de Chezelles pour apprendre à s'occuper des ruches.

La miellerie collective est une structure collective de fabrication de miel à but non commercial.

Elle est accessible à ces sept communes ainsi qu'aux particuliers possédant au moins une ruche. Actuellement, c'est un conseiller municipal qui à la gestion de la miellerie collective et du matériel, qui a pour rôle de prendre les rendez-vous et d'accompagner, si besoin, les particuliers et les collectivités dans l'extraction du miel.

La miellerie peut être utilisée par tous, au travers d'une adhésion de 10 € par an et de 0,50 € par cadre de ruche. Lorsqu'une personne vient à la miellerie pour extraire son miel, celle-ci doit remplir un règlement d'utilisation en y mettant ses informations personnelles (nom, prénom, commune) ainsi que le nombre de cadres de ruches et le coût final de cette extraction. Cette même personne peut ensuite placer ses cadres de ruche dans l'extracteur de miel mis à disposition.

Pour valoriser la production, les pots de miel des communes ne peuvent pas être vendus mais sont offerts dans les colis de fin d'année pour les personnes démunies.

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

- Acceptation de la population ;
- Valorisation de la commune et image dynamique de la commune ;
- Mise en avant de la biodiversité ;
- Structuration d'un réseau d'apiculteurs amateurs y compris hors territoire (département limitrophe).

ORIGINALITÉ

L'élaboration du projet et son suivi a nécessité une coopération et un partenariat fort de la part des acteurs locaux qu'ils soient institutionnels, associatifs, privés ou habitants du territoire. Le projet répond aux intérêts territoriaux suivants :

- En terme d'emplois : soutenir le milieu apicole et créer des vocations ;
- En termes d'activités : l'objectif de la miellerie collective est de créer un projet partenarial sur le long terme et de viser un lien d'animations et de découvertes pour les habitants et les scolaires ;
- Sur les aspects sociétaux : valoriser la production auprès des personnes démunies.

PARTENARIAT(S)

Aides financières de la région via le Contrat de Pays de Valençay en Berry, du département et via les Certificats d'Economie d'Energie (CEE).

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- Faire accepter le projet aux financeurs notamment au travers de son originalité : mise en réseau du public, sensibilisation, production, etc
- Rénover le bâtiment selon les critères des Bâtiments de France

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

- Mettre en avant et en valeur l'aspect collectif de la miellerie collective ;
- Suivre les préconisations faites par les Bâtiments de France.

Améliorations futures possibles :

Organiser une inauguration de la miellerie collective.

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

- Rédiger un règlement d'utilisation de la miellerie collective en collaboration avec toutes les communes présentes à l'origine et mis en place d'une charte de communication (logo, etc.) ;
- Mettre en place des coopérations et des partenariats.

La CUMA de la Poussière, une fabrication d'huile de colza en commun et en circuit court



La CUMA de la Poussière a été créée en 1994 par une dizaine d'agriculteurs sur la commune de Luçay-le-Mâle pour mettre en commun leurs ressources. Le colza étant une culture fortement implantée dans le territoire, la CUMA a décidé, en 2017, de se diversifier dans la production d'huile alimentaire de colza pour étendre son activité et proposer une nouvelle alternative aux agriculteurs du territoire. L'huile alimentaire de colza est vendue en vente directe à la CUMA et dans les commerces du territoire.

AUTEUR(S)

RABIER DANIEL
rabier.daniel@outlook.fr

Fiche rédigée par **Laureen Remillard**

PROGRAMME

Démarrage: 2017
Lieu de réalisation: Luçay-le-Mâle
Budget: 200000

ORGANISME(S)

CUMA DE LA POUSSIÈRE
Luçay-le-Mâle - 36360
Luçay-le-Mâle
3 Salariés / 14 Adherents



Chabris - Châtillon - Ecueillé - Levroux - Valençay

COMITÉ DE LECTURE

Date de lecture de la fiche

19/07/2021

Domaine

Agriculture

Alimentation

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Producteur

Type d'objectif

Développement local Structuration/maintien de filières locales

Développement local Synergie entre les acteurs du territoire

Localisation

France

Centre-Val de Loire

Indre

Type de structure

Coopérative Coopérative

Bénéficiaires

Agriculteurs

Type d'action

Transformation Outils de transformation collectifs ou partagés

ORIGINE ET CONTEXTE

La CUMA de la Poussière se situe sur la commune de Luçay-le-Mâle, dans le département de l'Indre (36) et a été créée en 1994 par une dizaine d'agriculteurs. Le rôle d'une CUMA (Coopérative d'Utilisation du Matériel

Agricole) est de permettre aux agriculteurs de mettre en commun leurs ressources pour acquérir du matériel agricole et pour utiliser ce matériel.

En 2005, la CUMA investit dans un premier tracteur. En 2007, elle décide d'adhérer à la CUMA Innov 36, qui est une CUMA départementale. Elle embauche son premier salarié en 2008, son deuxième salarié en 2009 et enfin son troisième salarié en 2010. Durant cette même année, elle investit à nouveau dans du matériel et dans un terrain de 7.500 m², à la Zone Artisanale de Beauvais de la commune de Luçay-le-Mâle pour y construire des bâtiments et y abriter le matériel et l'atelier d'entretien. En 2012, la CUMA achète sa propre presse à huile et créer le GIE Oleoappro pour vendre l'huile et le tourteau.

Le colza étant une culture fortement implantée dans le territoire, la CUMA de la Poussière décide, en 2017, de se diversifier dans la fabrication d'huile alimentaire de colza pour étendre son activité et proposer aux céréaliers du territoire un nouveau débouché pour leur culture.

OBJECTIFS

- Diversifier et étendre l'activité du GIE ;
- Donner aux éleveurs et aux céréaliers du Boischaut Nord un débouché supplémentaire pour leur culture ;
- Valoriser une culture fortement implantée sur le territoire.

ACTIONS MISES EN OEUVRE

Parmi les cent cinquante CUMA de l'Indre, celle de la Poussière, basée à Luçay-le-Mâle, a une particularité : en plus d'être l'une des plus importantes du département, elle fabrique, depuis 2017, sa propre huile alimentaire de colza. Pour cela, la CUMA a investi dans une presse à huile appartenant à la CUMA Innov 36, remplacée depuis par une autre presse plus puissante. Pour fabriquer cette huile, la CUMA s'approvisionne grâce aux agriculteurs du territoire qui cultivent du colza. Il faut commencer par mettre les graines de colza dans la presse. Ensuite, la presse sépare les résidus des graines, avant de les écraser et de laisser apparaître deux substances : l'huile et le tourteau. L'huile va s'écouler dans un tuyau pour être stockée dans des cuves et le tourteau, sous forme de granulé, sera stocké dans un hangar, pour le redistribuer aux éleveurs pour l'alimentation du bétail (filiale caprine essentiellement).

L'huile sera ensuite transportée chez un prestataire de service (Etablissement Guenard) à Saint-Aignan (41) qui s'occupera du conditionnement en bouteille. L'étiquetage des bouteilles sera ensuite réalisée par l'imprimerie Buxynoise. L'huile est ensuite commercialisée par le GIE Oleoappro via de la vente directe à la CUMA et dans plusieurs commerces du territoire (Intermarché d'Ecueillé, l'Intermarché de Valençay, Super U de Levroux), à la Ferme de la Fringale et au GAEC La Cabrioray à Veuil, à la Ferme de M. André PLAZA à Lye, au Panier Sympa à Vatan et à l'Espace Emeraude à Valençay. Le GIE Oleoappro a été mis en place par la CUMA afin de pouvoir commercialiser l'huile. Le tourteau, quant à lui, sera destiné principalement à l'alimentation des chèvres.

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

Au total, la CUMA de la Poussière vend 900 à 1000 bouteilles par an d'huile alimentaire de colza. La fabrication et la vente d'huile de colza permet de diversifier et amplifier son chiffre d'affaires.

ORIGINALITÉ

- Mise en commun d'un procès et d'un projet ;
- Le projet repose également sur de l'économie circulaire (fabrication d'huile de colza alimentaire) mais également utilisation des déchets produits sous formes de tourteaux pour l'alimentation animale.

PARTENARIAT(S)

- Aide financière du Conseil régional à travers le dispositif « A vos ID » du Pays de Valençay en Berry ;
- CUMA Innov' 36 pour l'achat de leur presse à huile ;
- Établissement Guenard pour la mise en bouteille ;
- Imprimerie Buxynoise pour l'étiquetage des bouteilles ;
- Partenariat avec l'ensemble des agriculteurs de la CUMA ;
- Partenariat avec des commerces et agriculteurs pour la vente de l'huile.

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- Estimation du temps de travail ;
- Mise en place d'un circuit de commercialisation car cela demande d'avoir davantage de moyens humains.

Améliorations futures possibles :

Dans l'avenir la CUMA souhaiterait augmenter ses ventes en huile de colza et signer davantage de contrats avec des commerces pour faciliter et augmenter la vente en circuit court.

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

Les conseils de la CUMA :

- Travailler avec un bureau d'étude ;
- Acheter du matériel neuf.

EARL des Guillemeaux : un élevage doté d'un atelier de découpe à l'initiative de nombreux partenariats locaux.



Installé en tant qu'éleveur sur la commune de Langon-sur-Cher depuis une vingtaine d'années, Axel Masson a investi dans un laboratoire de découpe à viande à côté de la ferme dans le but de réduire les intermédiaires de la chaîne alimentaire et de mieux maîtriser ses débouchés. Soucieux de la qualité de sa viande, Axel Masson maîtrise désormais mieux les maillons de la chaîne alimentaire et le prix de vente des produits qu'il commercialise.

AUTEUR(S)

MASSON AXEL

fermedesguillemeaux@orange.fr

Fiche rédigée par **Jacob Guimont**

PROGRAMME

Démarrage: 2014

Lieu de réalisation: Langon-sur-Cher

ORGANISME(S)

EARL DES GUILLEMEAUX

Langon-sur-Cher - 41320
Les Vaux Verts



**PAYS DE LA VALLÉE DU CHER
ET DU ROMORANTINAIS**

COMITÉ DE LECTURE

 Date de lecture de la fiche

21/07/2021

Domaine

Agriculture

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Producteur

Type d'objectif

Développement local Structuration/maintien de filières locales

Développement local Synergie entre les acteurs du territoire

 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Loir et Cher

Type de structure

Exploitation agricole Exploitation agricole

Bénéficiaires

Agriculteurs

Type d'action

Transformation Outils de transformation collectifs ou partagés

ORIGINE ET CONTEXTE

Installé en tant qu'éleveur sur la commune de Langon-sur-Cher depuis une vingtaine d'années, Axel Masson a débuté son activité en pleine crise de la vache folle dans les années 1990. Son maître mot : produire une viande

de qualité en maîtrisant la chaîne (de la production à la commercialisation). L'éleveur s'est donc lancé dans l'investissement d'un laboratoire de découpe à viande bovine de 150m², installé depuis 2014 sur la ferme et d'une capacité productive de 45 tonnes de viande par an.

OBJECTIFS

- Diminuer les intermédiaires de la chaîne alimentaire et favoriser les circuits courts de proximité
- Approvisionner les restaurations collectives et privées en viande bovine
- Produire et commercialiser de la viande bovine de qualité
- Redonner confiance au consommateur vis-à-vis de la viande bovine
- Participer à l'économie locale en créant des emplois
- Offrir un outil de transformation aux éleveurs des alentours
- Structurer la filière bovine locale de la production à la commercialisation

ACTIONS MISES EN OEUVRE

Installée depuis 2016 sur la commune de Saint-Georges-sur-la-Prée, la femme d'Axel Masson a opéré un véritable changement de vie. Magali Masson cultive plus de 200 hectares de prairies ce qui permet aux éleveurs d'être autonomes au niveau du fourrage (complété par des céréales et du lin). Nées, élevées, engraisées et transformées sur place, les vaches limousines de l'exploitation produisent des viandes de qualité sans conservateurs, ni additifs. Le laboratoire, équipé de ses chambres froides, de stockage, de découpe, de tri et sa salle chaude de préparation, a transformé la manière de travailler de l'éleveur. Axel Masson commercialise sa viande sur quelques marchés des alentours (Romorantin-Lanthenay le mercredi et samedi matin), auprès de restaurations collectives (collèges de Romorantin-Lanthenay, Lamotte-Beuvron, écoles de Mennetou-sur-Cher et Selles-saint-Denis) et de quelques restaurateurs (le Bistrot de la Halle à Romorantin-Lanthenay, Les 3 Cépages à Reuilly...). Il travaille également avec d'autres éleveurs du coin (environ 8 dans un rayon d'une vingtaine de km) à qui il achète leur viande, dont de la viande de porc et d'agneau pour diversifier ses produits.

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

Avant l'installation de son laboratoire, Axel Masson vendait sa viande abattue à un prestataire de services qui venait la chercher, la transformait avant de la lui rapporter. Le développement de son outil de transformation situé sur la ferme a énormément changé ses habitudes de travail : il est ainsi passé de 4-5 vaches abattues par an à environ 1 par semaine. Par ailleurs, l'activité participe au dynamisme économique local grâce aux différents salariés qu'Axel Masson emploie sur le laboratoire et la ferme.

ORIGINALITÉ

Déjà distingués par la marque Bleu Blanc Coeur, Axel Masson voudrait aller plus loin et a soumis l'idée du développement du Label Rouge à la Chambre d'Agriculture 41. La préoccupation de produire une viande locale et de qualité consiste, selon Axel Masson, à repenser l'ensemble de la chaîne alimentaire, de la naissance à la mort de l'animal. En prenant en compte le bien-être de l'animal et en maîtrisant tous les maillons de la chaîne, l'éleveur, à qui l'animal fait confiance, produira une viande de qualité.

PARTENARIAT(S)

Éleveurs, restaurations collectives, restaurations commerciales

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

La production : sangliers qui saccagent les récoltes, les sols pauvres de Sologne qui ont besoin d'être amendés

L'EARL du Moulin de Naix et le projet de réhabilitation d'un moulin historique pour produire sa propre farine biologique.



L'EARL du Moulin de Naix est labellisée « Agriculture Biologique » depuis 2015 et a pour activités principales l'élevage et la production de céréales. Désireux de valoriser leur production et de développer la vente en circuit court, l'EARL décide de réhabiliter le moulin de rivière historique de sa propriété afin de produire leur propre farine biologique.

AUTEUR(S)

PINON GILLES
chef d'exploitation
gillespinon@orange.fr
Fiche rédigée par **Laureen Remillard**

PROGRAMME

Démarrage: 2015
Lieu de réalisation:
Pellevoisin

ORGANISME(S)

EARL DU MOULIN DE NAIX
Pellevoisin - 36180
36 Le Moulin de Naix
4 Salariés



COMITÉ DE LECTURE

 Date de lecture de la fiche

22/07/2021

Domaine

Agriculture

Alimentation

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Producteur

Type d'objectif

Culturels Valorisation du patrimoine alimentaire

Culturels Valorisation du patrimoine technique (savoir-faire)

Développement local Structuration/maintien de filières locales

 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Indre

Type de structure

Exploitation agricole Exploitation agricole

Bénéficiaires

Agriculteurs

Type d'action

Transformation Transformation à échelle réduite / artisanale

L'Exploitation Agricole à Responsabilité Limitée (EARL) du Moulin de Naix se situe dans la commune de Pellevoisin. En 1991, Gilles PINON s'est installé dans cette exploitation. Sa femme l'a rejoint en 2005 puis son fils en 2020. L'exploitation est en polyculture-élevage, labellisée « Agriculture Biologique » depuis 2015 et compte 261 hectares. Actuellement, 5 personnes travaillent dans l'exploitation, 3 gérants (M. PINON, sa femme et son fils), 1 salarié et 1 apprenti.

Au sein de l'exploitation, se trouve un moulin de rivière historique. D'après les archives départementales, ce moulin daterait du XIII^{ème} siècle. Il fait partie des premiers moulins se situant sur le Nahon, l'une des rivières du département de l'Indre. Monsieur PINON prévoit de réaliser une roue, identique à celle d'origine et selon la puissance maximale autorisée de 11,61 kW. Pour pouvoir rénover le moulin, un dossier a été fait auprès de la DDT et deux visites de terrain ont été réalisées le 17 juin 2015 et le 5 avril 2018.

Réhabiliter ce moulin permettrait à M. PINON de produire sa propre farine, de développer l'activité de l'exploitation et la valorisation de son blé.

OBJECTIFS

- Développement de l'exploitation biologique et valorisation de la production ;
- Permettre l'autonomie de l'exploitation et la vente directe (à l'avenir réhabiliter le moulin pour sauver le patrimoine et produire de la farine de blé ancien).

ACTIONS MISES EN OEUVRE

L'activité agricole de l'exploitation se divise en élevage et en polyculture.

L'élevage est constitué d'un troupeau de 160 animaux dont 60 vaches mères allaitantes charolaises. Les animaux sont nourris à l'herbe et avec les productions de l'exploitation. Les veaux sont abattus à l'abattoir de Valençay pour en faire du veau rosé, une viande issue d'un veau âgé de 6 à 8 mois et vendue en caissette en vente directe.

La polyculture est orientée autour du blé tendre, blé ancien, petit épeautre, grand épeautre, mélange de plusieurs céréales appelé le méteil (avoine, orge, pois), de triticale, féveroles, tournesol, cameline, chanvre, sarrasin, maïs, trèfle et luzerne.

Pour stocker ses céréales produites et ne pas les mélanger avec d'autres céréales conventionnelles, M. PINON a réalisé un hangar en juillet 2017.

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

Amplification de la démarche biologique et autonomie de la filière biologique en introduisant la transformation de blé en farine.

A ce jour, l'EARL est en train de récupérer le matériel nécessaire pour réhabiliter le moulin. Le cours d'eau devra aussi être remis en état pour laisser passer l'eau et faire fonctionner le moulin.

ORIGINALITÉ

Autonomie de l'exploitation agricole biologique : remise en activité d'un moulin du territoire selon les conditions de circulation des eaux et des espèces et production de sa propre farine avec un élément ancré dans le patrimoine.

PARTENARIAT(S)

Pour le moulin : aide d'un ancien meunier pour régler le moulin.

Pour le hangar : aide financière du Conseil régional via le CRST du Pays de Valençay en Berry.

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- Besoin d'une structuration de la filière biologique afin d'avoir tous les maillons de la production
- Obstacle administratif et financier : la DDT a émis quelques conditions pour la remise en marche du moulin. Elle demande à ce que des dispositifs de franchissement soient mis en place pour permettre d'assurer la circulation des différentes espèces piscicoles.

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

Partenariats à construire.

Améliorations futures possibles :

- Valoriser de la production biologique
- Développer un côté « pédagogique » autour du moulin par exemple en faisant des visites.

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

Monsieur et Madame Koumans incitent tous les porteurs de projets à réaliser leurs projets et leurs idées qui seront sources de réussite et de ne pas hésiter à se faire aider financièrement par les subventions publiques. (Europe, région, etc.)

La Ferme de la Basse Roche, un outil de transformation pour valoriser ses invendus



Monsieur MOREAU, maraîcher à Ecueillé, produit sur 1,5 hectares de serres des plants de fleurs et différentes variétés de légumes ainsi que 5 hectares de légumes cultivés selon les saisons et en plein champ. Convaincu de l'intérêt pour le territoire, ses habitants et ses acteurs d'enclencher des démarches autour "de l'alimentation locale", celui-ci a entrepris, depuis 2020, une activité de transformation des légumes invendus de sa production.

AUTEUR(S)

MOREAU LUDOVIC
chef d'exploitation
ludovic-
moreau36@orange.fr
Fiche rédigée par **Laureen
REMILLARD**

PROGRAMME

Démarrage: 2020
Lieu de réalisation: Ecueillé
Budget: 80000

ORGANISME(S)

**LA FERME DE LA BASSE
ROCHE**
Écueillé - 36240
36 La Basse Roche
4 Salariés



COMITÉ DE LECTURE

 Date de lecture de la fiche

22/07/2021

Domaine

Agriculture

Alimentation

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Producteur

Type d'objectif

Développement local Structuration/maintien de filières locales

Environnementaux Réduction/traitement des déchets, économie circulaire

 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Indre

Type de structure

Exploitation agricole Exploitation agricole

Bénéficiaires

Agriculteurs

Population rurale

Type d'action

Transformation Transformation à échelle réduite / artisanale

ORIGINE ET CONTEXTE

La Ferme de la Basse Roche est une exploitation maraîchère créée en 1979 par les parents de Monsieur MOREAU sur la commune d'Ecueillé. En 2007, leur fils, Ludovic MOREAU décide de reprendre cette exploitation et de continuer l'activité horticole et maraîchère. Elle est composée d'1,5 hectares de serres, soit au total 13 serres, dans lesquelles sont produits des plants de fleurs (350 à 400) et différentes variétés de légumes ainsi que 5 hectares de légumes cultivés selon les saisons et en plein champ. L'exploitation est aussi composée de bureaux, de locaux de stockage et de vente et des locaux de transformation.

Les plants de fleurs et les légumes sont vendus en vente directe à l'exploitation, sur les marchés locaux d'Ecueillé et de Châtillon, sous forme de paniers de légumes, dans des commerces (grandes et moyennes surfaces, épiceries, magasins de producteurs), à des grossistes, à des restaurants et à des restaurants collectifs scolaires, pour certains, via Cagette et Fourchette.

Depuis 2020, la Ferme de la Basse Roche a décidé de se diversifier dans une activité de transformation de légumes issus de son exploitation.

OBJECTIFS

- Se diversifier dans une activité de transformation ;
- Proposer à sa clientèle de nouveaux produits ;
- Répondre à la demande ;
- Éviter le gaspillage des produits invendus.

ACTIONS MISES EN OEUVRE

En 2020, la Ferme de la Basse Roche décide de se diversifier dans une activité de transformation des produits invendus de l'exploitation. Pour cela, elle a commencé par faire une demande d'autorisation d'activité de conserverie à la Chambre d'Agriculture.

Elle produit dans un premier temps différents produits transformés comme la sauce tomate et la ratatouille, dans un local situé sur l'exploitation après avoir investi dans un autoclave de grande capacité. Les produits sont conditionnés dans des bocaux.

Ces produits transformés seront en vente directe à l'exploitation dans la boutique et dans deux magasins de producteurs (Loches et Châteauroux).

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

Pour le moment, l'activité de transformation a peu d'impacts sur l'exploitation puisqu'elle est récente mais Monsieur MOREAU espère pouvoir toucher et diversifier sa clientèle. A titre d'exemple, la Ferme de la Roche a produit au total 400 pots de confitures et 300 à 400 pots de ratatouilles.

ORIGINALITÉ

L'activité maraîchère est peu présente et se diversifie peu sur le territoire du Pays de Valençay en Berry. Cet atelier de transformation est à ce stade unique sur le territoire.

PARTENARIAT(S)

- Demande d'autorisation d'exercer cette activité à la Chambre d'Agriculture ;
- Aide financière à travers le Contrat Régional de Solidarité Territoriale (CRST) du Pays de Valençay en Berry pour acquérir du matériel nécessaire à la transformation.

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

Que ce soit pour l'activité principale de l'exploitation ou pour l'activité de transformation, Monsieur MOREAU soulève le manque de conseils et/ou de suivi technique d'un professionnel. Il espère pouvoir diversifier sa clientèle aujourd'hui principalement une clientèle de jardiniers ou de marchés (achat de fruits et légumes hebdomadaires).

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

Tenter de structurer un réseau d'aide et de partenaires pour éviter de faire face aux difficultés seul.

Améliorations futures possibles :

Pour améliorer son activité, M. MOREAU aimerait mettre en place un laboratoire dédié à la transformation de ses produits. De plus, il souhaiterait proposer d'autres produits transformés comme des soupes, du caviar, des chutneys et des produits sous vide.

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essimage :

Pas de conseils particuliers à donner.

Une fabrication de pâtes au GAEC de la Grande Marnière



En septembre 2018, M. ROBIN Charles-Edouard reprend l'exploitation familiale en s'associant avec son père après avoir obtenu un BTSa Productions Végétales. En 2019, il a le souhait de renouer le lien entre producteurs et consommateurs et de diversifier l'activité de la ferme. Après plusieurs recherches, il décide de se lancer dans la production de pâtes sèches fabriquées à partir de sa propre farine et dans le respect de l'environnement.

AUTEUR(S)

ROBIN CHARLES-EDOUARD

robin.charlesedouard@orange.fr

Fiche rédigée par **Laureen Remillard**

PROGRAMME

Démarrage: 2019

Lieu de réalisation: Luçay-le-Mâle

Budget: 500000

ORGANISME(S)

GAEC DE LA GRANDE MARNIÈRE

Luçay-le-Mâle - 36360

36 Ferte

2 Salariés



Pays de Valençay en Berry

Chabris - Châtillon - Ecueillé - Levroux - Valençay

COMITÉ DE LECTURE

📅 Date de lecture de la fiche

19/07/2021

Domaine

Agriculture

Alimentation

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Producteur

Type d'objectif

Développement local Structuration/maintien de filières locales

Développement local Synergie entre les acteurs du territoire

📍 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Indre

Type de structure

Exploitation agricole Exploitation agricole

Bénéficiaires

Agriculteurs

Professionnels

Type d'action

Transformation Transformation à échelle réduite / artisanale

ORIGINE ET CONTEXTE

Le GAEC (Groupement Agricole d'Exploitation en Commun) de la Grande Marnière est une exploitation familiale de 250 hectares se situant en plein cœur du Berry, sur la commune de Luçay-le-Mâle. Elle a été achetée en 1825

par la famille ROBIN et se transmet de père en fils depuis 5 générations.

Jusqu'en 2002, l'exploitation agricole était en polyculture élevage. Elle a cessé de faire de l'élevage caprin pour faire uniquement de la production de céréales, d'oléagineux et de protéagineux (blé tendre, blé dur, orge, maïs, tournesol, petits pois, lin, ...).

En septembre 2018, M. ROBIN Charles-Edouard, décide, après avoir obtenu un BTSA Productions Végétales, de s'installer sur l'exploitation familiale et de s'associer à son père.

En 2019, il souhaite diversifier l'activité de l'exploitation et renouer le lien entre producteurs et consommateurs. Après avoir effectué diverses recherches sur ce qu'il était possible de faire, il décide de se lancer dans la fabrication de pâtes sèches. Pour favoriser les circuits courts, la production sera vendue dans les grandes et moyennes surfaces, à la ferme, les épicerie, les restaurants ou encore à la restauration collective.

OBJECTIFS

- Diversifier l'activité de l'exploitation agricole ;
- Renouer le lien entre le producteur et le consommateur ;
- Sécuriser le chiffre d'affaire de l'exploitation ;
- Permettre aux consommateurs et aux collectivités d'avoir des produits locaux sur le territoire ;
- Favoriser les circuits courts ;
- Soutenir les producteurs locaux et l'agriculture française.

ACTIONS MISES EN OEUVRE

Monsieur ROBIN Charles-Edouard, décide en 2019, après de multiples recherches, de diversifier l'activité de l'exploitation dans la fabrication de pâtes sèches.

L'activité n'étant pas développée dans la région Centre-Val de Loire, il décide de contacter une exploitation agricole dans la Drôme pour en apprendre davantage sur le processus de fabrication de pâtes sèches, sur l'utilisation du matériel et être mis en relation avec le fournisseur de matériel. En parallèle, une étude de marché a été réalisée pendant 6 mois par la Chambre d'Agriculture pour déterminer la nature et la tendance du marché, identifier la future clientèle et analyser la potentielle concurrence. En parallèle, une demande de permis de construire a été engagée pour un bâtiment photovoltaïque qui abritera le laboratoire et le matériel.

A ce jour, les travaux pour le laboratoire sont finis et le matériel est en attente.

Pour produire les pâtes sèches, M. ROBIN utilisera son propre blé dur pour fabriquer la farine nécessaire. N'ayant pas de moulin sur sa ferme, la farine sera transformée dans une minoterie de la région de Bourges, qui viendra chercher le blé puis ramènera la farine.

La première étape de fabrication de pâte est la mouture, une étape qui va être réalisée par la minoterie et qui va permettre d'écraser le grain et d'obtenir une semoule de blé.

Ensuite, la semoule de blé sera transformée en pâtes à l'aide d'une extrudeuse. A la sortie de l'extrudeuse, différentes matrices peuvent être mises pour donner la forme souhaitée à la pâte (torsade, penne, ...).

Les pâtes passent ensuite au séchage pour pouvoir conditionner la tenue de la pâte à la cuisson, sa valeur nutritive et sa conservation. Le séchage est réalisé à basse température, soit à 50°C pendant 19 heures. Cela permet de ne pas dénaturer les protéines et conserver le goût et leurs valeurs nutritives. Après le séchage, les pâtes seront mises en sachet.

Les pâtes seront commercialisées sous la marque « Théolinas », qui est actuellement en cours de dépôt pour permettre d'avoir une protection sur le produit et la marque.

M. ROBIN Charles-Edouard souhaiterait vendre les pâtes via les grandes et moyennes surfaces, les épicerie, les restaurants, la restauration collective et l'exploitation agricole. Des contacts ont déjà été pris avec des grandes et moyennes surfaces et des collectivités ont exprimé leur intérêt pour travailler avec M. ROBIN. Les pâtes seront conditionnées dans des sachets de 400g et seront vendues en grandes surfaces à 2,30 €, soit 5,85 € le kg.

Le prix a été réfléchi avec les grandes surfaces afin que tout le monde puisse être gagnant.

Pour la restauration collective, le tarif sera de 3,90 € le kg de pâtes.

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

- Sécuriser le chiffre d'affaire de l'exploitation agricole ;
- Créer une valeur ajoutée à l'exploitation agricole ;
- Embaucher de la main d'œuvre ; -Produire environ 150 tonnes de pâtes.

ORIGINALITÉ

Pas d'exploitation agricole qui fabrique des pâtes sur le territoire.
Une production de A à Z.

PARTENARIAT(S)

- Une exploitation agricole dans la Drôme pour apprendre le processus de fabrication et connaître le matériel nécessaire ;
- La Chambre d'Agriculture pour réaliser une étude de marché ;
- Le Conseil régional pour une subvention via le Contrat régional de Pays pour l'acquisition du matériel
- Le Pays de Valençay en Berry pour l'appui technique dans le montage dans le dossier de demande de subvention ;
- Installateur du matériel pour la formation de 15 jours pour l'utilisation du matériel ;
- Minoterie à Bourges pour la fabrication de la farine ;
- Une agence de communication pour la création du packaging, du visuel et la gestion d'une page sur les réseaux sociaux.

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- Peu de référence et d'exploitations agricoles diversifiées dans cette activité ;
- La crise sanitaire de la Covid 19 qui a retardé l'arrivée du matériel.

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

Échange avec une exploitation agricole de la Drôme ;

Améliorations futures possibles :

- Fabriquer des pâtes avec différents goûts ; -Fabriquer des pâtes farcies (ravioli, ...) ;
- Embaucher du personnel pour l'atelier de transformation ;
- Réaliser une inauguration avec les élus et les personnes qui ont aidés au projet ;
- Vendre les pâtes dans les Grandes et Moyennes Surfaces (GMS), les épiceries, les restaurants, la restauration collective scolaire et à la ferme ;
- Visite à la ferme ouverte à tout public (école, famille, ...) pour expliquer le processus de fabrication ;
- Journées portes ouvertes ;
- Certification Haute Valeur Environnementale en cours.

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

Pas de conseils particuliers.

L'Herbandine : cueillette et formation pour déguster connaître de plantes "sauvages"



Installée depuis 2012 dans la Vallée du Cher, Amandine Lebert est cueilleuse de plantes sauvages. Elle développe toute une gamme de produits frais et transformés qu'elle commercialise auprès d'Amaps, d'épicerie fines et de restaurateurs du coin. En parallèle, Amandine partage aussi sa passion à travers des ateliers, formations, stages et animations dans le but d'apprendre à reconnaître les plantes sauvages et les préparer.

AUTEUR(S)

LEBERT AMANDINE
herbandine@gmail.com

Fiche rédigée par **Jacob Guimont**

PROGRAMME

Démarrage: 2012
Lieu de réalisation: Céré-la-Ronde et alentours

ORGANISME(S)

L'HERBANDINE
Céré-la-Ronde - 37460
6 Rue Rabelais
1 Salariés



**PAYS DE LA VALLÉE DU CHER
ET DU ROMORANTINAIS**

COMITÉ DE LECTURE

Date de lecture de la fiche

21/07/2021

Domaine

Alimentation

Education et formation

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Transformateur

Type d'objectif

Culturels Valorisation du patrimoine alimentaire

Pédagogiques Sensibilisation des consommateurs

Localisation

France

Centre-Val de Loire

Loir et Cher

Type de structure

Exploitation agricole Exploitation agricole

Bénéficiaires

Professionnels

Population urbaine

Population rurale

Type d'action

Transformation Transformation à échelle réduite / artisanale

ORIGINE ET CONTEXTE

Amandine Lebert a débuté son activité de cueilleuse de plantes sauvages en 2012 tout en suivant une formation de trois ans au Collège Pratique d'Éthnobotanique. Lorsqu'elle a lancé son activité, elle la faisait

connaître en allant directement à la rencontre des personnes sur les marchés locaux pour leur parler des plantes sauvages comestibles et, c'est au fil du temps, des rencontres et de ses sorties, qu'elle a réussi à diversifier son réseau.

OBJECTIFS

- Cueillir, transformer et commercialiser des produits locaux (plantes)
- Partager et transmettre des savoirs en matière de cueillette de plantes sauvages
- Attiser la curiosité des habitants pour la biodiversité locale et les nouvelles saveurs
- Diminuer le nombre d'intermédiaires de la chaîne alimentaire

ACTIONS MISES EN OEUVRE

Amandine Lebert cueille une diversité de plantes sauvages comestibles aux alentours de Céré-la-Ronde qu'elle commercialise de différentes manières : plantes fraîches, préparations cuisinées, condiments atypiques (vinaigres, sels, pistou, pickles, chutney) ou encore boissons. Par exemple, elle propose à la vente du pesto, du vinaigre, des pickles ou encore du kéfir élaborés à base de ces plantes. Durant les premières années, Amandine Lebert n'avait pas de lieu dédié à la transformation de ses produits et s'arrangeait avec certains restaurateurs pour confectionner et stocker ses préparations. Ce n'est qu'à partir de 2018 qu'elle acquiert un local à Céré-la-Ronde dédié à la transformation de ses plantes sauvages. En parallèle, elle organise également des animations, des sorties et des stages pour partager et transmettre ses savoirs et apprendre à reconnaître les plantes sauvages, les cueillir et les préparer.

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

L'activité a pris de plus en plus d'ampleur au fil des années : les quantités de plantes sauvages cueillies au début par Amandine ont progressivement augmenté, tout en respectant les équilibres écologiques des milieux auprès desquels elle prélève les plantes. Par ailleurs, depuis le début de la crise sanitaire, Amandine constate un engouement et un intérêt renforcé des personnes pour la thématique des plantes sauvages et plus globalement, pour changer de mode de vie et tendre vers un retour à un mode de vie plus respectueux de l'environnement.

ORIGINALITÉ

Traditionnellement, les cueilleurs étaient très présents dans des massifs montagneux (Massif Central, Alpes, Pyrénées...). Son installation récente en Touraine en tant que cueilleuse de plantes sauvages semble assez novatrice même si d'autres activités s'en rapprochent dans la région sans proposer exactement les mêmes types de produits. Amandine se démarque essentiellement par ses condiments qu'elle juge atypiques au niveau gustatif (pickles ail des ours et épicea).

PARTENARIAT(S)

Amandine Lebert travaille en partenariat avec de nombreuses structures qui commercialisent ses produits (Amaps, épiceries...). Elle entretient des liens de proximité et une certaine complicité avec les personnes avec qui elle travaille : elle leur présente, notamment, la gamme de produits qu'elle propose et leur originalité. Elle travaille également avec quelques chefs de la région (Stéphane Bureau au Controis-en-Sologne) qui sont intéressés par la fraîcheur des plantes et leur côté atypique.

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- L'activité de cueillette de plantes sauvages contient beaucoup d'aspects administratifs
- La recherche de lieux de cueillette peut être parfois problématique : il faut trouver des endroits non pollués, non fauchés et non débroussaillés
- Certaines plantes se trouvent en quantité limitée : il faut cueillir au bon moment, au risque de louper certaines plantes.
- Alternance de périodes d'activités très intense entre les mois de mars et juin pour les cueillettes et les sorties et de périodes d'activités plus calmes en hiver
- La crise sanitaire a chamboulé ses activités : les périodes de cueillette et de sorties pédagogiques ont changé avec le confinement (protocoles qui empêchent la dégustation...).

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

- Depuis la crise sanitaire, Amandine Lebert propose la vente de ses produits en ligne dans toute la France.
- En ayant informé le maire et les services techniques de la commune de son activité, elle parvient à s'arranger avec eux pour décaler les jours et les espaces de fauche.
- En faisant de la pédagogie et en transmettant aux personnes sa passion pour les plantes, elle espère leur faire prendre conscience de la réalité de son métier, de l'intérêt des espaces sauvages naturels et de contribuer à faire changer les mentalités.

Les Joviettes, des pâtes artisanales et locales pour la restauration collective



Jean David Lochon est paysan, artisan et pastier. En 2013, il fait le choix de se diversifier en proposant un produit de niche : des pâtes artisanales bio fabriquées à la ferme dans son atelier de transformation qu'il entend proposer à la restauration scolaire afin de promouvoir une alimentation saine, locale et bio auprès des élèves.

AUTEUR(S)

LOCHON JEAN DAVID
Agriculteur et pastier
jeandavid.lochon@bbox.fr
Fiche rédigée par **Tiphaine Cabaret**

PROGRAMME

Démarrage: 2013
Lieu de réalisation: Jouy
Budget: 100000
Origine et spécificités du financement : 20% de financement régional

ORGANISME(S)

LES JOVIETTES
Jouy - 28300
5 Place Saint-Georges
2 Salariés



CHARTRES
MÉTROPOLE

COMITÉ DE LECTURE

Date de lecture de la fiche

15/07/2021

Domaine

Alimentation

Agriculture

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Transformateur

Type d'objectif

Développement local Structuration/maintien de filières locales

Sociaux Amélioration de la santé par une alimentation saine

Localisation

France

Centre-Val de Loire

Eure et Loir

Type de structure

Entreprises Entreprise

Bénéficiaires

Population rurale

Population urbaine

Elèves, étudiants

Type d'action

Transformation Transformation produits de niche / terroir

ORIGINE ET CONTEXTE

Jean David Lochon reprend la ferme familiale de 165 ha en 2012 et décide en 2013 de se diversifier et de fabriquer un produit de A à Z pour approvisionner la restauration scolaire. Producteur de céréales en agriculture raisonnée, il décide de se diversifier en fabriquant des pâtes avec sa production de blé dur, ce qui lui assure plus d'autonomie et lui permet de se détacher du système conventionnel en convertissant une partie de son exploitation en agriculture biologique.

OBJECTIFS

- Produire du blé dur, le transformer et le commercialiser pour développer un produit artisanal, local et bio.
- Vendre les pâtes produites aux collectivités, collèges et lycées afin que les enfants et les élèves puissent manger des produits locaux et de qualité.
- Proposer une gamme sans gluten.- Privilégier le contact direct avec les clients.

ACTIONS MISES EN OEUVRE

- Formation sur la fabrication de pâtes.
- Investissement dans un atelier de transformation avec four, laboratoire, pétrin, salle de conditionnement et salle de stockage avec une capacité de 400 kg de pâtes par jour.
- Conversion en bio de 15 ha (parcelle la plus proche de la ferme).
- Partenariat avec la minoterie Viron qui transforme le blé en farine.
- Production d'huile de colza (agriculture raisonnée) vendue en magasin.
- Vente des pâtes et huile sur les marchés, en magasins (Carrefour, Naturéo, boutique de producteurs).
- Livraison de pâtes aux AMAP.
- Vente des pâtes à certains collèges et lycées mais de façon ponctuelle.
- Création d'une gamme de pâtes sans gluten.
- Proposition de différentes formes de pâtes aux goûts différents (goût tomates, cèpes, curry, myrtille, persil ou nature).

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

Engouement dès le début des particuliers mais moins en ce qui concerne la restauration scolaire. Quelques collèges et lycées achètent ces pâtes mais trop peu par rapport à sa capacité de production. 20% des pâtes sont vendues auprès des établissements scolaires et le reste est vendu dans d'autres points de distribution (GMS, magasins bio, etc.).

ORIGINALITÉ

L'originalité est la diversification par la fabrication d'un nouveau produit. Le choix s'est porté sur la fabrication de pâtes artisanales produites avec du blé dur bio (passage en bio pour une partie de l'exploitation) pour approvisionner la restauration scolaire et les particuliers.

PARTENARIAT(S)

Travail avec la minoterie Viron pour trouver le bon réglage pour avoir des pâtes semi-complètes.

Quelques collèges et lycées passent des commandes.

Contrats avec la grande distribution et avec des points de distribution comme le comptoir vrac à Rambouillet, Naturéo (Chartres et région parisienne), Epi du Rouloir, etc. Il fournit également les AMAP et vend parfois sur les marchés.

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- Difficulté de vendre à la restauration collective en raison du coût plus élevé de ces pâtes bio et artisanales par rapport aux pâtes habituellement achetées par la restauration collective.
- Morcellement de l'exploitation sur 4 communes.
- Agriculteurs en concurrence des grossistes qui vendent des produits similaires (parfois les produits sont vendus comme locaux or ils ne le sont pas) à des coûts inférieurs à ceux des producteurs.
- Trouver un salarié (actuellement à la recherche d'un salarié pour travailler sur l'exploitation et la transformation suite au départ de son précédent salarié).

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

- Développement tourné vers la région parisienne.
- Communiquer pour trouver de nouveaux clients : site internet en construction, flyers distribués aux collèges et lycées.

Améliorations futures possibles :

Fournir dans les années à venir, plus de collectivités, de collèges et de lycées car pour l'instant 20% de sa production est vendue à la restauration collective. Si ces derniers ne souhaitent pas acheter ses produits alors il se tournera vers la grande distribution.

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

- Ne pas seulement être agriculteur, il faut être commercial pour vendre son produit.
- Trouver des débouchés.
- Démarcher les potentiels clients.

Le Grain libre, un collectif de producteurs pour la transformation de pâtes bio en circuit court.



Le Grain Libre, c'est un collectif de six fermes unies par une envie forte de vivre une aventure commune : apprendre à valoriser leurs céréales et à les transformer ensemble. Aujourd'hui, c'est plus d'1 tonne de pâtes qui sont vendues en circuit court dans le département de l'Indre-et-Loire.

AUTEUR(S)

PINAULT SYLVIE

prestataire pour la commercialisation

contact@legrainlibre.fr

Fiche rédigée par **Sophie Levasseur**

PROGRAMME

Démarrage: 2015

Lieu de réalisation: St Jean St Germain

ORGANISME(S)

ASSOCIATION LE GRAIN LIBRE

Saint-Jean-Saint-Germain - 37600

5 Route du Coudray



COMITÉ DE LECTURE

 Date de lecture de la fiche

04/11/2021

 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Indre et Loire

Domaine

Agriculture

Alimentation

Réseaux, coopérations

Type de structure

Association, collectif, ONG Association, collectif, ONG

Envergure du programme

Locale

Bénéficiaires

Agriculteurs

Population rurale

Type d'acteur

Producteur

Type d'action

Transformation Outils de transformation collectifs ou partagés

Type d'objectif

Culturels Valorisation du patrimoine alimentaire

Développement local Structuration/maintien de filières locales

Développement local Synergie entre les acteurs du territoire

ORIGINE ET CONTEXTE

En 2012, un groupe de paysans, accompagné par l'Association pour le Développement de l'Emploi Agricole et Rural 37 (ADEAR 37), se retrouve autour du souhait de valoriser collectivement leurs variétés paysannes de blé, en maîtrisant l'ensemble de la chaîne, du champ à la transformation. L'idée est de mutualiser céréales, matériel et travail de transformation pour faire du pain. Mais lors d'une formation sur la meunerie à la ferme, cette volonté se meut en envie de valoriser les céréales en pâtes plutôt qu'en pain.

Pour en savoir plus, le groupe part dans l'Aude à la rencontre d'un paysan-meunier-pâtier puis rencontre un artisan-pâtier afin de tester la fabrication de pâtes avec leur propre blé. Suite à ces deux rencontres qui confortent leurs envies, l'association voit le jour sous le nom du « Grain libre ». Le matériel est alors commandé pour démarrer à petite échelle : extrudeuse, séchoir, clés de séchage... Et en août 2015, les premières torsades paysannes sont vendues.

OBJECTIFS

- Être labellisées en agriculture biologique à 100 % (toutes les terres, toutes les structures) ou bien avoir une démarche de conversion à l'agriculture biologique engagée sur 100 % de l'exploitation.
- Être transparentes entre elles sur les pratiques agricoles.
- Pratiquer des rotations longues avec des légumineuses et/ou protéagineuses.
- Ne pas utiliser de farine de viande comme engrais, sachant que le groupe s'engage à faire un travail collectif de recherche d'alternatives de substitution.
- Produire elles-mêmes les céréales fournies au Grain libre (l'achat-revente n'est pas admis).
- Être intéressés par les semences paysannes et être prêts à produire les variétés sélectionnées par le groupe. Si la ferme cultive d'autres variétés paysannes, il sera possible de tester ces variétés à la production.
- Se soucier du partage des terres agricoles : tendre vers plus d'UTH par hectare.
- Avoir envie de travailler en collectif.
- Pouvoir se rendre disponibles pour le fonctionnement de l'association : réunions, productions ponctuelles, commercialisation, suivi du salarié...
- Chercher à conforter les débouchés du Grain libre dans ses propres réseaux

ACTIONS MISES EN OEUVRE

L'association s'est constituée en 2015, grâce à l'impulsion de 6 fermes en céréales sous polyculture élevage, se connaissant déjà autour d'un groupe d'échange sur les semences paysannes, animées par l'ADEAR37. Le Grain Libre achète les céréales (blé, petit épeautre,...) aux structures agricoles et les valorise en pâtes. Un salarié est à temps plein pour la fabrication, et une autre personne est prestataire afin de facturation, préparation de commandes...

Toute la production est vendue dans le département de l'Indre-et-Loire, dans des magasins spécialisés, sur le marché de Loches, aux cantines... Ce sont les producteurs eux-mêmes qui vendent sur leur propres circuits déjà existants.

Seules les AMAPs ont été démarchées pour compléter la commercialisation.

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

- 6 producteurs regroupés en Association
- 1 tonne de pâtes AB vendues dans le Département de l'Indre et Loire (soit environ 1.2 tonnes de céréales transformés)
- Un salarié à 30h/semaine et 1 prestataire à 15h/semaine
- Vente de pâtes à 10 collègues
- Vente à la cuisine centrale de Fondettes
- Interventions auprès de public scolaire

ORIGINALITÉ

« Les torsades paysannes portent à juste titre leur nom, car elles sont issues de semences libres. L'association reste dans la maîtrise du produit de la céréale à l'assiette. »

PARTENARIAT(S)

- Timothée Joy Gbotchenou à Manthelan
- Sophie et Stéphane Crépin – GAEC St Paul à Loches
- Julien Gwizdek, Jean-Baptiste Jamin et Hélène Gillard – GAEC Vertcolza à Loches

- Catherine, Marion et Pascal Joubert, Anne Cecile Tricoche et Sylvain Yon – EARL La Rabinière à Betz-le-Château
- Vincent Philippon et Claire Meslin – GAEC des Hauts Bourdiers à Nouans-les-Fontaines
- Michel Revault-Les Renouées à Truyes
- Cantines scolaires du département
- Estivin : grossiste primeur proposant une gamme bio et transformation en 4ième gamme
- ADEAR 37 et Groupement des Agriculteurs Bio de Touraine

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- Gestion du collectif et du salariat
- Temps énergivore pour les paysans
- Questionnement sur le développement de l'outil, d'augmenter peut-être la quantité vendues...
- Limitation de la production par la logistique : seuls les paysans vendent via leur circuit de commercialisation

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

- Accompagnement avec l'ADEAR37 au démarrage
- Prendre le temps de se retrouver sur le projet associatif

Améliorations futures possibles :

- Prendre le temps de se mettre en accord avec les valeurs, statuts, gouvernance,...
- Aller sur le terrain afin de rencontrer d'autres fonctionnements, de voir concrètement comment on peut produire des pâtes, avec quels types de matériel, quel dimensionnement
- Se faire accompagner par une structure extérieure

Marguer'ice, des glaces "de la ferme" sans colorants ni conservateurs



En 2005, Nienke KOUMANS s'est installé avec son mari sur la commune de Clion-sur-Indre. Le GAEC de Biouge, est une exploitation agricole avec pour activité principale l'élevage d'une centaine de vaches laitières. Depuis 2011, Mme KOUMANS a décidé de se lancer dans la fabrication de sorbets et de crèmes glacées, à partir du lait produit sur la ferme. Ces sorbets et crèmes glacées sont vendues en direct à la ferme, dans des grandes et moyennes surfaces, dans des parcs ou encore des restaurants, sous le nom Marguer'ice, la marque qui a été déposée en 2011 à l'INPI.

AUTEUR(S)

KOUMANS NIEKE
contact@glaces-
marguerice.com

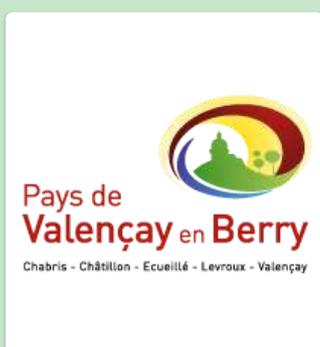
Fiche rédigée par **Laureen Remillard**

PROGRAMME

Démarrage: deux mille onze
Lieu de réalisation: Clion-sur-
Indre

ORGANISME(S)

GAEC DE BIOUGE
Clion - 36700
36 Biouges
4 Salariés



COMITÉ DE LECTURE

 Date de lecture de la fiche

16/07/2021

Domaine

Agriculture

Alimentation

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Producteur

Type d'objectif

Développement local Maintien et/ou création direct(e)
d'emplois

Développement local Structuration/maintien de filières
locales

 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Indre

Type de structure

Exploitation agricole Exploitation agricole

Bénéficiaires

Agriculteurs

Population rurale

Population urbaine

Type d'action

Transformation Transformation à échelle réduite /
artisanale

ORIGINE ET CONTEXTE

Après avoir vécu dans le département d'Indre-et-Loire (37), Nienke KOUMANS et son mari ont décidé de venir vivre dans le département de l'Indre, sur la commune de Clion-sur-Indre. En 2005, son mari décide de reprendre le GAEC de Biouge, puis en 2008, Nienke KOUMANS décide de travailler à la ferme. La ferme de Biouge a pour activité principale l'élevage d'une centaine de vaches laitières et compte au total 110 hectares de prairies, de luzerne et de maïs destinés à l'alimentation des vaches.

En 2009, Nienke tombe sur une annonce proposant la livraison de tout le matériel nécessaire pour la fabrication de glaces à la ferme moyennant une adhésion. L'idée émerge ainsi et celle-ci se met à la recherche d'une solution propre afin de développer cette activité sur sa ferme.

Depuis 2011, cette ferme transforme une partie de son lait en crèmes glacées et sorbets.

OBJECTIFS

- Diversifier l'activité de l'exploitation avec le moins de contraintes possibles lors de la transformation du lait ;
- Proposer un nouveau produit sur le territoire.

ACTIONS MISES EN OEUVRE

Pendant 2 ans, elle a pu faire des recherches, se doter des compétences acquises de son BTS en commerce international, visiter des salons et réaliser deux jours de formation glacier, offerts dans l'achat des machines à glaces. C'est en 2011 et après avoir déposé à l'INPI (Institut National de la Propriété Industrielle) sa marque et son logo que « Marguer'ice » voit le jour. La même année, elle décide de faire de la vente directe à la ferme, le mercredi et le samedi, puis en 2013 de vendre à des enseignes et des magasins de producteurs. A ce jour, les ventes couvrent 6 départements, principalement l'Indre et l'Indre-et-Loire. Aujourd'hui, il existe 17 parfums de crèmes glacées et 12 parfums de sorbets. Pour fabriquer ses crèmes glacées, Nienke ajoute au lait de la crème, du sucre, de la poudre de lait et d'autres ingrédients selon le parfum. Les crèmes glacées sont fabriquées à base du lait entier de leurs vaches et les sorbets sont à base de purées de fruits, entre 30% et 60%. Les ingrédients viennent donc soit de la ferme (lait + poudre de lait), d'un grossiste ou sont faits maison (notamment pour le caramel). Différents conditionnements sont disponibles : 80 ml, 125 ml, 200 ml, 800 ml, 2.5 l et 5 l. Depuis 2019, Nienke propose des pots individuels aux restaurants, parcs, châteaux, etc. et depuis cette année, elle travaille également avec des cantines scolaires, dans un format plus petit (80 ml) adaptés aux enfants. Les particuliers peuvent également commander des pots individuels de 200 ml uniquement en vente directe à la ferme.

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

Impact négatif : les revenus générés par l'activité de transformation sont en partie utilisés pour faire vivre la ferme

Impact positif : produits de plus en plus connus et augmentation des ventes.

ORIGINALITÉ

Transformation du lait de vache fermier en glaces artisanales. Glaces sans arômes artificiels, sans colorants, sans conservateurs.

PARTENARIAT(S)

Partenariats financiers :

- Conseil régional dans le cadre du Contrat Régional de Solidarité Territoriale (CRST) du Pays de Valençay en Berry pour le matériel nécessaire à la transformation et la fabrication (turbine, pasteurisateur, ...) ;
- FEADER pour la construction d'un nouveau laboratoire.

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- Technique : La mise en place et le suivi sur le long terme des recettes
- Financier : réticence des banques face au projet ;
- Humaine : départ inopiné d'un salarié saisonnier (CDD de 6 mois).

Améliorations futures possibles :

Pas de futures améliorations ou de futurs projets envisagés par l'entreprise agricole.

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

Monsieur et Madame Koumans incitent tous les porteurs de projets à réaliser leurs projets et leurs idées qui seront sources de réussite et de ne pas hésiter à se faire aider financièrement par les subventions publiques. (Europe, région, etc.)

Les mille et onze vies : une production agroforestière de céréales transformée en farines biologiques



Installée à Feings depuis 2017, Cécile Marteau Delmas cultive des variétés anciennes de céréales en agriculture biologique qu'elle transforme en farines de seigle, de sarrasin et de blé. Elle commercialise ensuite ses farines auprès de boulangers et de petits distributeurs locaux ainsi qu'à quelques particuliers. Dans ses parcelles cultivées en agroforesterie, elle y favorise la vie des plantes, des insectes et des oiseaux d'où le nom de sa ferme : Les mille et 11 vies. Elle a, en parallèle, implanté un verger multifruits de variétés anciennes qui entrera bientôt en production.

AUTEUR(S)

**MARTEAU DELMAS
CÉCILE**
cecile.1011vies@lilo.org

Fiche rédigée par **Jacob
Guimont**

PROGRAMME

Démarrage: 2017
Lieu de réalisation: Feings

ORGANISME(S)

LES MILLE ET ONZE VIES
Feings - 41120
10 Rue du Petit Bois
1 Salariés



**PAYS DE LA VALLÉE DU CHER
ET DU ROMORANTINAIS**

COMITÉ DE LECTURE

 Date de lecture de la fiche

21/07/2021

Domaine

Alimentation

Agriculture

Environnement

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Producteur

Type d'objectif

Sociaux Amélioration de la santé par une alimentation saine

Développement local Structuration/maintien de filières locales

Environnementaux Maintien et amélioration de la biodiversité

 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Loir et Cher

Type de structure

Exploitation agricole Exploitation agricole

Bénéficiaires

Population urbaine

Population rurale

Professionnels

Type d'action

Transformation Transformation produits de niche / terroir

ORIGINE ET CONTEXTE

Cécile Marteau Delmas, ingénieure dans le domaine automobile, a acheté une trentaine d'hectares de terres en friches sur la commune de Feings en 2017 afin de s'installer en tant qu'agricultrice. Pour l'aider dans son installation, l'Addear 41 a joué un rôle d'accompagnement de la formalisation des enjeux à la réalisation du projet. À terme, elle souhaite se consacrer pleinement à sa nouvelle activité de production/transformation agricole qu'elle développe actuellement. Son projet de reconversion est né du désir de se rapprocher de la nature, et un stage auprès de Nicolas Supiot (Maure-de-Bretagne), cultivateur de variétés anciennes de blé bio en agroécologie qui transforme sa farine et fait lui-même son pain, a été le déclic pour Cécile Marteau Delmas.

OBJECTIFS

- Produire et commercialiser des farines nutritives pour la santé ainsi que des fruits biologiques du verger
- Préserver des variétés anciennes de céréales
- Préserver la biodiversité en adoptant un mode de production en AB
- Sensibiliser et attiser la curiosité des habitants pour la biodiversité locale et les nouvelles saveurs

ACTIONS MISES EN OEUVRE

Cécile Marteau Delmas cultive des variétés anciennes de céréales en agriculture biologique et suivant les principes de la permaculture. Après la récolte, elle moule les céréales à l'aide de son moulin automatique meule de pierre Astrié qui permet d'obtenir une très bonne qualité de farine. Ensuite, Cécile Marteau Delmas commercialise ses farines auprès de boulangers, de distributeurs (épicerie, Biocoop) et quelques particuliers. En parallèle, lorsque son verger agroécologique multifruits de variétés anciennes (pommiers, poiriers, coings, pêchers, cerisiers et pruniers) sera entré en phase production dans quelques années, Cécile Marteau Delmas a la volonté de commercialiser sa production de fruits via la cueillette à la ferme ou encore la vente en circuits courts de proximité. Cette diversité de fruits aura l'avantage de réaliser des récoltes étagées dans le temps.

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

D'un état de friches lorsque Cécile Marteau Delmas s'est installée, ses terres ont profondément changé de physionomie grâce à leur mise en culture. Ainsi, elle espère redonner un peu de vie écologique au sein des surfaces qu'elle cultive. Encore en phase de test et d'expérimentation avant de se consacrer entièrement à cette activité, Cécile Marteau Delmas réalise actuellement des récoltes assez modestes mais elle prend en compte que ses farines sont saines pour la santé et de meilleure qualité que celles issues de variétés de blé modernes. En parallèle, elle réalise différents tests de variétés pour repérer celles qui s'adaptent le mieux à ses terres sableuses de Sologne viticole. Au niveau local, son installation n'est pas passée inaperçue, créant une petite dynamique locale : certains agriculteurs sont soucieux de savoir comment elle cultive ses variétés anciennes de blé, des particuliers se sont mis à lui acheter de la farine pour faire eux-mêmes leur pain depuis la crise sanitaire... Quand le verger entrera en production, Cécile Marteau Delmas espère se consacrer pleinement à cette activité.

ORIGINALITÉ

L'activité développée par Cécile Marteau Delmas à Feings est originale puisqu'il existe très peu de moulins fabriquant des farines dans la région, d'autant plus dans ce secteur situé au Sud de la Loire où la nature du sol est peu adaptée pour la culture des céréales (sauf pour certaines variétés anciennes). Sa production/transformation de variétés anciennes de céréales biologiques (seigle, sarrasin...) lui permet de trouver de nombreux débouchés locaux, notamment auprès de boulangers de plus en plus désireux de travailler ce type de farine. De plus, la production de fruits biologiques est assez peu développée dans le secteur.

PARTENARIAT(S)

Dans le cadre de son activité, Cécile Marteau Delmas travaille avec de nombreux acteurs locaux à qui elle commercialise ses farines : les boulangers, quelques distributeurs (Biocoop, Sologn'hotte, fromagerie Moreau), la ferme de la Guilbardière pour la confection de pâtes alimentaires et quelques particuliers désireux de réaliser eux-mêmes leur pain. Cécile Marteau Delmas fait également partie de nombreux groupes interprofessionnels régionaux qui échangent sur leurs pratiques (céréales, agroforesterie, traction animale...).

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- Manque de temps
- Activité peu rentable pour l'instant à cause de l'investissement conséquent dans du matériel
- Pénibilité physique du maniement des sacs de grains manuellement
- Difficulté à être soutenu par la Région dans la mise en place d'un système d'agroforesterie
- Complexité de réaliser sa déclaration PAC

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

- Volonté d'engager des salariés à l'avenir
- Acquisition de matériel (vis à grains) pour mécaniser le déplacement des grains

Pasteole, de la production de blé dur à la transformation en pâtes artisanales



PASTEOLE
ARTISANAL ET LOCAL

Après s'être installé sur l'exploitation familiale à Gommerville, Sébastien LUCAS se lance dans un projet de diversification agricole. En 2019, il monte un atelier de transformation afin de produire des pâtes artisanales issues de son blé dur. Il propose aujourd'hui 15 références de pâtes sèches avec des formes et des goûts différents, qu'il commercialise en circuit court auprès des consommateurs et des professionnels.

AUTEUR(S)

LUCAS SÉBASTIEN
Gérant
pasteole@orange.fr
Fiche rédigée par **Maëlle GILLET**

PROGRAMME

Démarrage: Mai 2019
Lieu de réalisation:
Gommerville (28)

ORGANISME(S)

PASTEOLE
Gommerville - 28310
Orlu
1 Salariés



COMITÉ DE LECTURE

📅 Date de lecture de la fiche

27/10/2021

Domaine

Alimentation

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Producteur

Type d'objectif

Sociaux Amélioration de l'accès à l'alimentation

Développement local Structuration/maintien de filières locales

📍 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Eure et Loir

Type de structure

Entreprises Entreprise

Bénéficiaires

Agriculteurs

Population rurale

Population urbaine

Entreprise

Type d'action

Transformation Transformation produits de niche / terroir

ORIGINE ET CONTEXTE

Ancien salarié autoroutier, Sébastien LUCAS s'installe en 2003 sur l'exploitation familiale à Gommerville (Eure-et-Loir). Il reprend ainsi une ferme de 80 hectares, spécialisée dans la céréaliculture. Son envie de changement

et sa volonté de devenir agriculteur sont à l'origine de cette initiative. Pour pérenniser son activité, il souhaite s'agrandir mais la disponibilité et le prix des terres agricoles en Eure-et-Loir représentent une réelle difficulté. Il réussit toutefois à s'étendre de 55 ares supplémentaires. Cependant, cela ne permet pas de garantir un revenu suffisant pour l'exploitation. Il décide alors de se diversifier avec la mise en place d'un atelier transformation de blé dur en pâtes artisanales, qu'il commercialise en circuit court. Pasteole voit ainsi le jour en mai 2019.

OBJECTIFS

- Diversifier les activités de l'exploitation par la transformation de blé dur en pâtes artisanales
- Proposer aux consommateurs et aux professionnels de l'alimentation une offre diversifiée et de qualité
- Favoriser les circuits de proximité et la vente directe
- Sécuriser une partie du revenu de l'exploitation

ACTIONS MISES EN OEUVRE

Sur son exploitation, Sébastien LUCAS cultive différentes productions en agriculture raisonnée : du blé dur et du sarrasin pour la confection des pâtes, du colza pour la fabrication d'huile ou encore de l'orge de brasserie. Une partie de ses céréales est vendue à une coopérative et 10% est à destination de Pasteole. Il travaille avec une minoterie du département, qui les transforme en farine.

Il investit dans un atelier de transformation et réalise des pâtes sèches de qualité, composées de farine et d'eau. Ces dernières sont vendues au sein de la boutique, ouverte tous les vendredis de 16h à 19h et le premier samedi du mois de 9h30 à 12h. On y retrouve également des produits de producteurs locaux (bières, biscuits, *etc.*). Les consommateurs peuvent aussi acheter les pâtes sur différents marchés, essentiellement situés dans les Yvelines et en Essonne en raison de la proximité géographique de ces départements. De plus, Sébastien LUCAS commercialise ses produits auprès de professionnels : restaurateurs, traiteurs, boutiques spécialisées dans le vrac. En travaillant avec la plateforme logistique « Sur le Champ ! », il participe aussi à l'approvisionnement de certains magasins en Eure-et-Loir (Gamm Vert, *etc.*). Récemment, il a d'ailleurs investi dans un camion pour assurer les livraisons.

Pour répondre à la demande des consommateurs et des professionnels, Sébastien LUCAS propose des pâtes en vrac et en sachet. Il propose également un certain nombre de références avec des formes traditionnelles et originales. En s'associant avec d'autres producteurs locaux, il réalise aussi des paniers et des coffrets pour les fêtes de fin d'année. Il est autant sollicité par des particuliers que par des entreprises et des collectivités.

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

Depuis le lancement de l'entreprise, le nombre de clients ne cesse de se développer. Les plus éloignés, qui ont connu Pasteole sur des marchés, viennent de l'Essonne et des Yvelines. En moyenne, la boutique réalise à chaque ouverture un chiffre d'affaires compris entre 300€ et 350€. Au début de la crise sanitaire de la Covid-19, la fréquentation a fortement augmenté et ce dernier pouvait atteindre jusqu'à 1 000€ par vendredi. Aujourd'hui, l'engouement des consommateurs envers le soutien des producteurs locaux a diminué mais une clientèle fidèle s'est constituée. Par ailleurs, ce contexte sanitaire a permis à Sébastien LUCAS de toucher de nouveaux clients professionnels.

L'augmentation du nombre de ventes a également induit une augmentation de la production, passant de 2 à 3 tous les 15 jours. En 2020, Pasteole produit 17 tonnes de pâtes et devrait atteindre les 25 tonnes à la fin de l'année 2021. Pour répondre à la demande des consommateurs et diversifier l'offre, le nombre de références de produits à lui aussi augmenté. Au début, Sébastien LUCAS travaillait avec 8 variétés de pâtes nature. Aujourd'hui, c'est 15 variétés qui sont proposées avec des formes et des parfums différents : curry, encre de seiche, cèpes, sarrasin, *etc.*

En commercialisant en circuit court, Sébastien LUCAS a l'occasion d'échanger avec ses clients. Ces derniers apprécient notamment la qualité de l'offre et le contact direct avec le producteur. Ils sont aussi sensibles au conditionnement des produits en vrac.

ORIGINALITÉ

L'originalité de cette initiative repose avant tout sur une maîtrise globale de la fabrication de pâtes. Sébastien LUCAS produit ses céréales, les transforme en produit fini et les commercialise en circuit court. Si ce type de projet existe déjà dans le département, il se démarque en proposant des pâtes longues et en développant des formes originales (exemple de pâtes en forme de grains de riz).

PARTENARIAT(S)

- La Minoterie Guiard pour la transformation de ses productions en farine
- Des producteurs locaux pour proposer une offre diversifiée au sein de la boutique
- Des professionnels de l'alimentation (restaurateurs, traiteurs, boutiques spécialisées dans le vrac) pour commercialiser sous différents circuits
- La plateforme logistique de produits locaux « Sur le Champ ! » pour participer à son approvisionnement
- Les marques territoriales C du Centre et Terres d'Eure-et-Loir pour donner une plus grande visibilité à son activité

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- Une dépendance au marché mondial des céréales et à ses prix
- Difficulté pour trouver des aides financières pour lancer le projet
- Un manque de temps pour assurer la partie administrative et commerciale
- Une capacité de stockage qui devient insuffisante

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

- La création d'un atelier de transformation et une commercialisation en circuit court pour être moins dépendant du marché mondial
- Une aide financière familiale qui a permis le lancement du projet
- Sa conjointe se forme pour venir travailler à temps plein au sein de l'entreprise

Améliorations futures possibles :

- Construire un bâtiment dédié au stockage
- Créer de nouveaux emplois, notamment pour le conditionnement des pâtes
- Réaliser des portes ouvertes pour toucher davantage de clients
- Développer de nouveaux produits et acquérir de nouvelles machines

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

- Prévoir une trésorerie suffisante pour monter son projet
- Proposer une offre différenciée pour se démarquer
- Avoir le sens du commerce pour vendre en circuit court

Perles du Berry, un collectif de trufficulteurs pour la vente en circuit-court de produits à base de truffes noires du Berry.



« Perles du Berry » est une société par actions simplifiée (SAS) fondée en 2017 à Civray par 12 trufficulteurs. Soucieux de maintenir et de développer la vente en circuit court de la truffe noire du Berry, ces derniers décident de créer une gamme de produits sous le label dénommé « Perles du Berry » permettant d'allonger la durée de conservation des truffes tout en conservant leurs qualités originelles.

AUTEUR(S)

BORELLO STÉPHANIE
contact@perlesduberry.fr

Fiche rédigée par **PETR**
Centre-Cher

PROGRAMME

Démarrage: 2017
Lieu de réalisation: Civray

ORGANISME(S)

PERLES DU BERRY
Civray - 18290
3 rue du vivier Bois Ratier



COMITÉ DE LECTURE

📅 Date de lecture de la fiche

28/09/2021

📍 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Cher

Domaine

Agriculture

Alimentation

Réseaux, coopérations

Type de structure

Entreprises Entreprise

Envergure du programme

Locale

Bénéficiaires

Agriculteurs

Type d'acteur

Producteur

Type d'action

Transformation Transformation produits de niche / terroir

Type d'objectif

Culturels Valorisation du patrimoine alimentaire

Développement local Structuration/maintien de filières locales

Développement local Synergie entre les acteurs du territoire

ORIGINE ET CONTEXTE

Les "Perles du Berry" ont été créées en 2017 à Civray par 12 agriculteurs trufficulteurs qui se sont associés afin de valoriser la truffe noire du Berry et sauvegarder la filière tout en étant mieux rémunérés. De fait, les

trufficulteurs sont partis du constat qu'ils vendaient une partie de leur production en vente directe (marchés fermes, restaurateurs, traiteurs...) et l'autre partie à des courtiers car les stocks étaient importants en période de pleine production (janvier et février) et ne pouvaient être conservés. Or, cette deuxième option n'était pas assez rémunératrice : ils ont alors souhaité créer un laboratoire de transformation leur permettant de conserver les truffes au-delà de leur période de production (janvier-février) afin de les vendre progressivement en vente directe et non via un courtier. C'est ainsi qu'est née la gamme de produits à base de truffes noires sous le label dénommé « Perles du Berry ».

OBJECTIFS

Afin de vendre en circuit court, l'objectif des "Perles du Berry" est de transformer et commercialiser des truffes et des produits dérivés, car la transformation permet d'allonger la durée de conservation des truffes tout en conservant leurs qualités originelles afin de ne pas détériorer leur goût et de faciliter leur utilisation pour les particuliers et les professionnels. Ces produits transformés étant innovants, l'enjeu pour les Perles du Berry consiste à se démarquer et se faire connaître pour réussir à vendre ses produits en circuit court.

ACTIONS MISES EN OEUVRE

Pour mettre en œuvre leurs objectifs de transformation, le groupement de trufficulteurs a rencontré la société de recherche en solutions industrielles « Genialis » basée à Henrichemont, afin de la solliciter sur la mise en place d'un outil de transformation adapté aux exigences des Perles du Berry. Le groupement a ainsi bénéficié d'une aide financière régionale « cap développement et innovation » pour financer cette étude de faisabilité. « Genialis » a travaillé sur des truffes cryogénisées (procédé breveté) vendues ensuite à des restaurateurs.

Les "Perles du Berry" ont ensuite travaillé sur la création de produits dérivés des truffes afin de les rendre plus accessibles aux restaurateurs et aux particuliers. Il s'agit de perles cryogénisées, huile de truffe noire du Berry (sans arôme artificiel ni produits de synthèse), sauces à base de truffe. Outre l'aide financière de la Région Centre-Val de Loire, le groupement de trufficulteurs autofinance actuellement la totalité des dépenses relatives à leurs projets et actions.

Enfin, les "Perles du Berry" investissent dans l'achat d'équipements dans l'objectif d'augmenter leur volume de production (objectif de production de 3000 bouteilles d'huiles par an et 150 pots d'émulsions), leur autonomie (confection des étiquettes, etc.) et leurs moyens de communication.

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

Le résultat de la collaboration entre les "Perles du Berry" et Genialis fut mitigé : ce procédé a certes permis au produit de conserver sa qualité gustative longtemps, mais les perles se sont colmatées et étaient ainsi difficilement maniables pour les restaurateurs. Quant à la création de la gamme de produits dérivés, les premiers chiffres montrent que celle-ci est rentable. La commercialisation s'effectue à l'échelon local (petits commerces, petites épiceries...) et auprès de grands chefs.

ORIGINALITÉ

L'originalité des "Perles du Berry" réside dans leur travail de recherche en matière de transformation des truffes. L'objectif est de trouver une solution innovante afin d'allonger la durée de conservation des truffes tout en conservant leurs qualités originelles. En créant une gamme de produits à base de truffes noires, les "Perles du Berry" font preuve d'une inventivité.

PARTENARIAT(S)

Les Truffes du Berry ont développé des partenariats avec Génialis, Georgia, la Chambre d'agriculture du Cher, la Chambre de commerce et d'industrie du Cher (pour le montage du dossier cap innovation), ou encore Les Tables Gourmandes du Berry.

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

Les "Perles du Berry" soulignent une difficulté majeure dans la mise en œuvre de leurs expérimentations menées avec Genialis : celles-ci ne peuvent être effectuées que pendant la période de pleine production des truffes, à savoir janvier et février. Cela ne laisse que peu de temps chaque année aux Perles du Berry pour

pouvoir tester différentes méthodes de conservation de leurs produits, ce qui a pour conséquence d'étaler cette expérimentation sur plusieurs années.

L'autre difficulté, identifiée par les "Perles du Berry", est que les truffes sont des produits de luxe qui ne constituent pas un produit de consommation courante. Par conséquent, les débouchés sont difficiles à trouver : les "Perles du Berry" souhaiteraient vendre davantage à l'échelon local mais le peu de petits commerces, d'épiceries et de grands chefs présents ne suffisent pas à écouler leurs stocks sur le territoire.

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

Afin d'étendre leurs points de vente, les "Perles du Berry" vont revoir leur périmètre de vente en l'élargissant à la France entière (les épicerie fines étant majoritairement localisées dans les grandes villes) et en cherchant à vendre leur production à des comités d'entreprises pour toucher un public différent.

Améliorations futures possibles :

Stéphanie Borello porte actuellement un projet de création de laboratoire sur un autre site afin de fabriquer de l'huile de noix. Ce laboratoire sera également mis à la disposition des "Perles du Berry" pour le développement de futurs produits à base de truffes afin de continuer à se diversifier.

La SARL Turbeaux : un laboratoire de découpe créateur de dynamiques locales.



Installé en tant qu'éleveur sur la commune de Vallières-les-Grandes depuis 1998, Stéphane Turbeaux a investi dans un laboratoire de découpe à viande à côté de la ferme dans le but de réduire les intermédiaires de la chaîne alimentaire et de mieux maîtriser ses débouchés. Cet outil permet également à d'autres éleveurs de la région de transformer les carcasses de leurs animaux. Stéphane Turbeaux commercialise ensuite sa viande en vente directe en assurant les livraisons à bord de son camion frigorifique aux particuliers, aux épiceries et aux restaurants commerciaux et collectifs.

AUTEUR(S)

TURBEAUX STÉPHANE
stephane.turbeaux@wanadoo.fr
Fiche rédigée par **Jacob Guimont**

PROGRAMME

Démarrage: 2002
Lieu de réalisation: Vallières-les-Grandes

ORGANISME(S)

SARL TURBEAUX
Vallières-les-Grandes - 41400
4 Les Monnaies
7 Salariés



COMITÉ DE LECTURE

 Date de lecture de la fiche

21/07/2021

Domaine

Alimentation

Agriculture

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Producteur

Type d'objectif

Développement local Synergie entre les acteurs du territoire

Développement local Structuration/maintien de filières locales

 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Loir et Cher

Type de structure

Exploitation agricole Exploitation agricole

Bénéficiaires

Agriculteurs

Population rurale

Population urbaine

Type d'action

Transformation Outils de transformation collectifs ou partagés

ORIGINE ET CONTEXTE

Installé en tant qu'éleveur sur la commune de Vallières-les-Grande depuis 1998, Stéphane Turbeaux a débuté son activité en pleine crise de la vache folle où la consommation de viande bovine s'est effondrée. Ce contexte difficile a incité Stéphane Turbeaux à produire une viande de qualité et à mieux maîtriser ses débouchés (de la production à la distribution) dans le but de s'affranchir des intermédiaires et de rassurer les consommateurs. Pour y parvenir, l'éleveur a investi dans un laboratoire de transformation de viande bovine en 2002 avant de recevoir l'agrément européen en 2009.

OBJECTIFS

- Diminuer les intermédiaires de la chaîne alimentaire et favoriser les circuits courts
- Approvisionner les restaurations collectives et privées en viande bovine
- Produire et commercialiser de la viande bovine de qualité
- Redonner confiance au consommateur vis-à-vis de la viande bovine
- Participer à l'économie locale en créant des emplois
- Offrir un outil de transformation local aux éleveurs
- Structurer la filière bovine locale de la production à la commercialisation

ACTIONS MISES EN OEUVRE

Cultivant une surface de 225 hectares, Stéphane Turbeaux est complètement autonome concernant l'alimentation de ses vaches limousines et charolaises : elles sont nourries essentiellement de pâtures et de foin. La viande est élevée sur la ferme, abattue soit à Vendôme ou à Valençay, la carcasse est ensuite découpée au laboratoire et transformée sous-vide, prête à consommer. Stéphane Turbeaux commercialise sa viande directement à la ferme et organise également des tournées à bord de son camion frigorifique auprès de particuliers, de quelques épiceries et de restaurations collectives et privées. Il trouve une complémentarité à commercialiser sa viande, à la fois, auprès de la restauration collective (travaillant des morceaux économiquement accessibles) et la restauration commerciale (travaillant les morceaux les plus nobles tels que la bavette, le rumsteck et le faux-filet).

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

Avant l'installation de son laboratoire, Stéphane Turbeaux vendait sa viande abattue à un prestataire de services qui venait la chercher, la transformait avant de la lui rapporter. Le développement de cet outil de transformation situé sur la ferme a énormément changé ses habitudes de travail. Commençant par commercialiser sa viande aux particuliers, il a diversifié ses débouchés au fur et à mesure du développement de l'entreprise. Depuis 2014-2015, Stéphane Turbeaux travaille avec des restaurants collectifs (collèges, lycées) et commerciaux. L'activité de Stéphane Turbeaux participe au dynamisme économique local grâce à ses 4 salariés qu'il emploie sur le laboratoire et deux autres sur la ferme.

ORIGINALITÉ

L'activité développée par Stéphane Turbeaux à Vallières-les-Grandes est originale puisque, selon lui, il existe très peu d'éleveurs aux alentours qui ont investi dans ce type d'outil de transformation sur leur ferme et qui ont développé un réseau local de débouchés à cette échelle. Son activité est guidée par l'appétence de fournir une viande de qualité, qu'elle soit accessible au plus grand nombre et consommée localement.

PARTENARIAT(S)

Dans le cadre de son activité, Stéphane Turbeaux travaille avec de nombreux acteurs locaux à qui il commercialise sa viande mais aussi avec d'autres éleveurs qui utilisent le laboratoire pour transformer leurs carcasses. Stéphane Turbeaux fait également partie, avec 14 autres collaborateurs, d'un magasin de producteurs situé au Nord de Blois.

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

- Manque de temps
- Rigueur des règles sanitaires
- Banque ne souhaitant pas soutenir le projet

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

- Salariés embauchés
- Se tourner vers une autre banque qui a cru au projet

Des yaourts au lait de chèvre chez Tata'Chev

YAOURT FERMIER AU LAIT ENTIER DE CHÈVRE



Après avoir décidé de rejoindre son mari sur l'exploitation, Séverine Van Hasselaar se lance en 2018 dans la fabrication de yaourts fermiers au lait de chèvre sans additifs, sans conservateurs et sans arômes artificiels dans le but de valoriser sa matière première. Au total, 8 parfums de yaourts sont proposés à l'année et sont vendus soit en vente directe à la ferme soit sur commande auprès d'écoles, d'hôpitaux ou d'autres établissements.

AUTEUR(S)

**VAN HASSELAAR
SÉVÉRINE**

yaourtfermier@tatachev.fr

Fiche rédigée par **Laureen
REMILLARD**

PROGRAMME

Démarrage: 2018

Lieu de réalisation: Saint-
Christophe-en-Bazelle

Budget: 100000

ORGANISME(S)

**GAEC DE LA
BOUTARDERIE**

Saint-Christophe-en-Bazelle -
36210

36 La Boutarderie
3 Salariés



**Pays de
Valençay en Berry**

Chabris - Châtillon - Ecueillé - Levroux - Valençay

COMITÉ DE LECTURE

📅 Date de lecture de la fiche

03/08/2021

Domaine

Alimentation

Agriculture

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Producteur

Type d'objectif

Culturels Valorisation du patrimoine alimentaire

Développement local Création de dynamiques économiques

Développement local Structuration/maintien de filières locales

📍 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Indre

Type de structure

Exploitation agricole Exploitation agricole

Bénéficiaires

Agriculteurs

Elèves, étudiants

Population rurale

Population urbaine

Type d'action

Transformation Transformation produits de niche / terroir

ORIGINE ET CONTEXTE

Le GAEC (Groupement Agricole d'Exploitation en Commun) de la Boutarderie est une exploitation agricole caprine typique du Boischaud nord de l'Indre avec pour activité principale l'élevage de chèvres laitières, soit 400 chèvres et la production de céréales et de fourrage, soit 60 hectares. En mars 2010, après avoir obtenu son Brevet Professionnel Responsable d'Entreprise Agricole, Mme VAN HASSELAAR Séverine décide de rejoindre son mari sur l'exploitation à Saint-Christophe en Bazelle (36) pour l'élevage de chèvres laitières, lui-même agriculteur sur l'exploitation depuis 2009. Cette même année, l'exploitation agricole devient un Établissement Agricole à Responsabilités Limitées (EARL) jusqu'en 2020, puis un GAEC après l'installation de leur fils Antoine. Le lait de chèvre du GAEC est livré à la laiterie CNLS et principalement utilisé pour fabriquer de l'AOP Valençay et de l'AOP Selles-sur-Cher.

En 2018, après réflexions et renseignements, Mme VAN HASSELAAR décide de valoriser le lait de ses chèvres autrement que par le fromage. Les yaourts fermiers au lait de chèvres étant peu développés sur le territoire, l'occasion était propice à se lancer.

Le 8 juin 2021, le GAEC de la Boutarderie a acquis la Haute Valeur Environnementale (HVE).

OBJECTIFS

- Valoriser le lait de chèvre autrement que par le fromage ;
- Diversifier l'activité de l'exploitation agricole ;

ACTIONS MISES EN OEUVRE

Avant de commencer son activité de transformation, Mme VAN HASSELAAR a effectué plusieurs formations notamment une formation fromagère à Actalia à Rennes, une formation sur les défauts de fabrication des yaourts à Actalia à Marseille et des formations avec la Chambre d'Agriculture de l'Indre (36) et du Loir-et-Cher (41).

En parallèle, pour commencer son activité de transformation, Mme VAN HASSELAAR a commencé par faire des travaux au sein de l'exploitation agricole pour installer un laboratoire, opérationnel en 2019. Elle a ensuite investi dans du matériel neuf de l'entreprise Sogebul, principalement dans un pasteurisateur, une "empoteuse" de 6 pots manuelle, une étuve et une chambre froide. En septembre 2020, elle décide de changer son empoteuse et d'investir dans une empoteuse semi-automatique lui permettant de gagner du temps de travail et de la pénibilité.

Pour réaliser ces premières ventes, elle a fait goûter ses yaourts à des consommateurs puis a commencé à faire le marché de Vierzon le mardi, qu'elle a décidé de remplacer par le marché de Vierzon du samedi plus spécialisé dans les "produits locaux ».

Lors du commencement de l'activité, les pots de yaourts étaient vierges, avec une seule étiquette mise par Mme VAN HASSELAAR. Afin de gagner du temps de travail et avoir un packaging personnalisé, elle a décidé, 6 mois après le lancement de l'activité, de travailler avec « Fabrique de Degré », une entreprise de communication basée à Saint-Aignan.

Pour fabriquer les yaourts au lait de chèvre, Mme VAN HASSELAAR, commence par prélever le lait le matin et/ou le soir au moment de la traite. Elle le place ensuite dans une étuve qui fait office de yaourtière et qui va permettre de chauffer le lait à 85°C. Une fois le lait chauffé et après ajout du sucre, le lait est versé dans le pasteurisateur pendant 20 min en le maintenant à 85°C. Il sera ensuite refroidi à 45°C avant d'y ajouter un ferment. Pour finir, le lait sera mis dans l'empoteuse qui mettra le lait dans les pots et l'opercule sur le pot puis remis dans l'étuve pour 9h.

Au total, 8 parfums de yaourts fermiers sont fabriqués et proposés à l'année (nature, nature sucré, vanille de Madagascar, poire, mandarine, pamplemousse, citron, orange), fait à partir d'huiles essentielles et/ou d'arômes naturels. Selon les saisons, d'autres yaourts sont fabriqués en bicouche confiture (confiture de fruits, miel, crème de marron, délices aux pains d'épices).

Les yaourts sont proposés en 100g pour les écoles et les hôpitaux, en 125g pour les particuliers et en 2g pour les dégustations. Ils sont vendus en vente directe à la ferme sur commande, aux écoles, aux collèges, aux maisons de retraite, IME, hôpitaux, boucherie et épiceries et proposent 30 jours de DLC. Pour les écoles et les collèges, les yaourts sont vendus en vente directe ou via Cagette et Fourchette.

Mme VAN HASSELAAR possède l'agrément européen lui permettant de vendre ses yaourts à plus de 80 km.

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

Impact négatif :

- Intermédiaire (ex : cagette et fourchette)
- Obligation de baisser son prix pour vendre ses yaourts car il y a des marges lorsque l'on vend via un intermédiaire, pour éviter que le consommateur paye trop cher le yaourt.

Impacts positifs :

- Apporter de la visibilité à l'exploitation ;
- Valorisation du produit fini ;
- Retours très positifs des consommateurs. Impact financier :
- Pas assez de recul pour savoir quel est l'impact financier de l'activité de transformation.
- Les yaourts sont vendus 0,80 € TTC pièce livrés et 0,70 € TTC pièce à la ferme. L'été, il est possible de retrouver Tata Chev' sur les trois marchés de producteurs et d'artisans locaux organisés par le CIVAM à Valençay, sur les cinq marchés de producteurs organisés par l'office de tourisme de Châteauroux et sur les marchés de producteurs organisés par le réseau Bienvenue à la ferme.

PARTENARIAT(S)

Pour la communication : entreprise de communication « La Fabrique du Degré » à Saint-Aignan (41).

Pour la fabrication des yaourts : Producteurs locaux ; Pharmacie ; Maison du pain d'épice à Faverolles-sur-Cher ; Sogebul ; Arômes et Saveurs.

Pour le matériel :

- Sogebul pour l'achat du matériel. Sogebul est une société familiale spécialisée dans le négoce de matériels et d'ingrédients pour l'agroalimentaire, particulièrement la filière laitière.
- Valfroid pour l'entretien du matériel ;

Pour la commercialisation et la vente des yaourts : Cagette et fourchette pour vendre à la restauration collective ; Drive fermier de l'Indre ; Agri local ; CIVAM (les paniers du CIVAM) ; Bienvenue à la ferme (marchés) ; C du Centre (marchés et salons) ; Commune de Vierzon (marché).

Partenaire financier : le Pays de Valençay en Berry pour l'aide du Contrat de Pays.

Partenaire technique : Actalia (formations), la Chambre d'Agriculture de l'Indre et du Loir-et-Cher.

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

Pas de difficultés particulières.

Réticences des consommateurs face au goût des yaourts au lait de chèvre.

Ayant l'agrément européen, il n'est pas possible d'utiliser ses propres produits, par exemple, ses confitures pour faire les yaourts.

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

Faire goûter les yaourts aux consommateurs.

Pour respecter son agrément européen, Mme VAN HASSELAAR travaille avec des commerces et producteurs locaux pour fabriquer ses yaourts.

Améliorations futures possibles :

- Embaucher une personne pour effectuer les livraisons des yaourts ;
- Fabriquer d'autres types de yaourts (fromage blanc, petit-suisse, ...) ;
- Fabriquer des yaourts avec d'autres saveurs (caramel, yuzu, café, chocolat, ...) ;
- Vendre les yaourts via grande et moyenne surface de Valençay.

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

Les conseils de Tata Chev' : être vigilant à son environnement et prendre en compte son environnement. Selon l'environnement dans lequel on se trouve, le lait n'aura pas forcément la même qualité.

Val'découpe 36, un atelier de découpe pour développer le circuit court de la filière viande en Pays de Valençay en Berry



Afin de structurer et développer localement les circuits courts liés à la filière viande et compléter l'offre existante de l'abattoir de Valençay, un artisan boucher local a investi dans la réalisation dans un atelier de découpe et de transformation.

AUTEUR(S)

FOULEAU ALAIN
alain.fouleau36@gmail.com

Fiche rédigée par **Laureen Remillard**

PROGRAMME

Démarrage: 2020

Lieu de réalisation:
Fontguenand

Budget: 170000

ORGANISME(S)

VAL'DÉCOUPE 36
Fontguenand - 36600
33 Rue Principale



COMITÉ DE LECTURE

📅 Date de lecture de la fiche

16/07/2021

Domaine

Alimentation

Agriculture

Envergure du programme

Locale

Type d'acteur

Transformateur

Type d'objectif

Développement local Maintien et/ou création direct(e) d'emplois

Développement local Structuration/maintien de filières locales

📍 Localisation

France

Centre-Val de Loire

Indre

Type de structure

Entreprises Petit commerce

Bénéficiaires

Agriculteurs

Type d'action

Transformation Transformation à échelle réduite / artisanale

ORIGINE ET CONTEXTE

Le territoire du Pays de Valençay est partagé entre les productions animales présentes sur la frange ouest et nord et les secteurs grandes cultures situés en Champagne Berrichonne. Depuis les années 2000, le territoire connaît de grandes mutations agricoles qui se traduisent notamment par un phénomène d'abandon de l'élevage au profit de la conduite des grandes cultures. Toutefois, le retour au circuit court et à la bonne qualité par les consommateurs interrogent de nombreux acteurs sur les possibilités de structurer une filière viande locale en Pays de Valençay en Berry. Le territoire du Pays de Valençay en Berry dispose d'un abattoir situé à Valençay en maîtrise d'ouvrage intercommunale (Communauté de Communes Ecueillé Valençay). En raison de la fermeture successive d'établissements tels que ceux de Bourges, d'Argenton-sur-Creuse ou de Châtellerault, de nombreux éleveurs se sont tournés vers l'abattoir de Valençay pour poursuivre leur activité de vente en direct. Mais si l'abattoir a pu répondre à une partie de la demande concernant des besoins d'abattage plutôt que de découpe, de nombreux agriculteurs souhaitant vendre leurs produits découpés et/ou transformés en circuits courts (caissette, vente à la ferme), doivent faire abattre leur bête dans un abattoir hors région et ensuite récupérer leur viande. En effet, l'abattoir de Valençay ne dispose pour l'instant pas d'atelier de découpe, obligeant les agriculteurs à devoir passer par des bouchers et artisans locaux.

Au regard de ce contexte, peu judicieux autant économiquement qu'écologiquement, Monsieur Fouleau, artisan boucher sur la commune de Val-Fouzou, s'est lancé depuis mars 2020 dans la création d'un atelier de découpe sur la commune de Fontguenand.

OBJECTIFS

- Maintien du service en milieu rural ;
- Création d'emplois ;
- Maintien de l'activité de l'élevage sur le territoire ;
- Structuration du programme alimentaire de territoire et à l'autonomie du territoire.

ACTIONS MISES EN OEUVRE

Afin de structurer une filière viande locale, soutenir l'abattoir de Valençay et les éleveurs locaux, Monsieur Alain Fouleau a souhaité créer un atelier local de découpe et de transformation de viande. Au travers de prestations de services auprès d'agriculteurs, les bêtes sont abattues à l'abattoir de Valençay, sont par la suite récupérées par l'artisan qui les découpe et les transforme pour les redistribuer aux agriculteurs ou les vendre lui-même dans son magasin. L'atelier de découpe se situera sur la commune de Fontguenand. L'abattoir et l'atelier de découpe seront sur la même communauté de communes permettant d'avoir une image cohérente lors de la vente du produit. Étant artisan boucher, M. FOULEAU possède déjà du matériel qui sera nécessaire à l'atelier de découpe. Un cahier des charges a été rédigé afin d'obtenir l'agrément CE, un agrément sanitaire qui autorise à produire, transformer, manipuler et entreposer des produits d'origine animale. Cet atelier permettra de découper et de transformer la viande en caissette pour que les agriculteurs puissent faire de la vente à la ferme (circuit court) ou être vendu directement à l'atelier. L'atelier de découpe permet de donner l'opportunité aux agriculteurs de faire toutes les étapes de la transformation localement. Il va participer au maintien du service en milieu rural et l'activité d'élevage sur le territoire et créer de l'emploi.

RÉSULTATS ET IMPACTS, QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

- Forte demande sur la découpe du produit après l'abattage ;
- Structuration importante de nouveaux clients ;
- Demande progressive d'agriculteurs locaux de revenir vers un abattage et une transformation sur le territoire.

ORIGINALITÉ

L'atelier de découpe sera une annexe à l'abattoir et un complément de fonction. Cette complémentarité de service permettra d'avoir un produit 100% local, produit et transformé localement et de structurer la filière viande sur le territoire. Par ailleurs, l'investissement et le partenariat privé-public dans le montage de ce projet en font toute son originalité.

PARTENARIAT(S)

- Structuration d'un réseau de partenaires agricoles;
- Aide technique : Chambre des Métiers (aide au montage des dossiers de demande de subvention, et structuration des études d'opportunités) ;
- Aides financières : Communauté de Communes Ecueillé-Valençay, Conseil régional Centre Val de Loire (CAP création), Indre initiative.

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Difficultés et/ou obstacles rencontrés pendant la mise en œuvre :

Les principales difficultés rencontrées sont dans le montage des dossiers administratifs et financiers. Cela demande du temps, de l'expérience et de la technicité. Par ailleurs, la typicité du projet et des acteurs a fait qu'il ne pouvait pas rentrer dans "les cases classiques" des financeurs et a donc fermé la porte à certaines subventions.

Solutions adoptées pour répondre aux difficultés et/ou obstacles :

Nécessité de structurer son réseau de partenaires et collectivités utiles au montage des dossiers.

Améliorations futures possibles :

- Connaissance et sensibilisation des acteurs locaux sur le projet : organisation de réunions avec l'appui du Pays et du PAT à destinations des collectivités et des agriculteurs pour l'ouverture de l'atelier de découpe et présenter sa structuration et son travail.
- Sur le développement du projet : -
 - Vendre les produits aux collectivités (cantines scolaires, établissements publics de santé, ...)
 - Évolution économique du projet vers le recrutement de salariés.

Présentation des facteurs de réussite et conseils pour une généralisation ou un essaimage :

Mise en réseau et mobilisation des acteurs de la filière

Pour aller plus loin: les autres productions de RESOLIS en région Centre-Val de Loire.



Un "catalogue d'initiatives" par territoire



Le livrable de synthèse



7 "catalogues thématiques"



Cliquer sur les images pour afficher les publications



Retrouvez l'ensemble des livrables sur :
<https://www.resolis.org/publications>



Découvrez les autres initiatives de la région sur :
L'observatoire RESOLIS : <https://www.resolis.org/observatoire>
Le site PAT CVL : <https://www.pat-cvl.fr/carte-des-acteurs-et-des-initiatives/>

Contact : Ariel MARTINEZ - alimentation@resolis.org



En partenariat avec :

