

Etude de faisabilité pour la
création d'ateliers partagés dans
la Province de Luxembourg et
pour le développement de
nouvelles activités par la
Coopérative Terlux

Arlon, le 2 octobre 2007




gembloux
faculté universitaire
des sciences agronomiques

Dr B. Duquesne
Unité d'Economie et Développement rural



Objectifs de l'étude



Convention établie le 30 août 2006 entre l'Intercommunale IDELUX & l'Unité d'Economie et Développement rural de la Faculté des Sciences Agronomiques de Gembloux.



Mission double :



étude de la notion d'atelier partagé au sens du Plan Marshall, applicable à la Province de Luxembourg



orienter la Coopérative Terlux vers des pistes pour la création de nouvelles activités à développer sur le site de Han et d'en étudier la faisabilité.



Description de l'étude

**I. NOTION D'ATELIER PARTAGE APPLICABLE
A LA PROVINCE DE LUXEMBOURG**





**II. PISTES D'ACTIVITES POUR LA
COOPERATIVE TERLUX**



Description de l'étude



I. NOTION D'ATELIER PARTAGE APPLICABLE A LA PROVINCE DE LUXEMBOURG

- 
- 
- 
- 
- 1. Aspect législatif
 - 2. Applications dans différents secteurs de l'agro-alimentaire
 - 3. Conclusions



1. Aspect législatif

- Une définition

Atelier de travail partagé :

- Immeuble mis à disposition temporairement de plusieurs entreprises au sein duquel ces entreprises ou leur personnel disposent d'outils de production et d'équipements communs auxiliaires, destinés à favoriser leur création, leur implantation et leur développement.

- De nombreuses interprétations...



BENEFICIAIRE		MINISTERE	ZONE GEOGRAPHIQUE	REGLEMENTATION : Décret-programme du Gouvernement wallon du 23 février 2006	AIDES ET RESTRICTIONS
Agriculteurs	CUMA	Ministère de l'Agriculture	communes éligibles au FIDER *	+ AGW du 14 septembre 2006	max 40 % du montant de l'investissement
	Coopératives				max 15 % pour les autres types d'investissement
					aide totale ne peut excéder 90 % des coûts
					aides complémentaires (article 47bis) : prime en capital portant l'aide globale à 40 % du montant de l'investissement
					garantie publique
					max 40 % du montant de l'investissement
					l'aide totale ne peut excéder 90 % des coûts
					aides complémentaires (article 47bis) : prime en capital portant l'aide globale à 40 % du montant de l'investissement
					garantie publique
Inter-communales	En zone éligible	Ministère du Logement, des Transports et du Développement territorial	communes éligibles au FIDER *	+ décret du 11 mars 2004	aide totale ne peut excéder 90 % des coûts
	Hors zone			+ AGW du 30 mai 2002	
				+ circulaire Ministérielle N°2/2006	
			hors périmètre	+ circulaire Ministérielle N°2/2006	max de 80 % du montant avec un plafond à 375 000 €
Partenaires privés (personne physique, micro-entreprise, petite ou moyenne entreprise)		Ministère de l'Economie et de l'Emploi	communes éligibles au FIDER *	+ AGW du 8 février 2007	Appel à projet
					max 90 % du montant de l'investissement
					plafond à 100 000 € /bénéficiaire sur 3 ans





2. Applications dans différents secteurs de l'agro-alimentaire

- faisabilité d'activités menées au sein d'ateliers s'inscrivant dans le secteur de l'agro-alimentaire (Expertise en ce domaine)
- secteurs de l'artisanat et du tertiaire : multiplicité des pistes envisageables *et absence de projet concret

* exemples du Ministre de l'Economie, de l'Emploi et du Commerce extérieur de la Région wallonne: une station de nettoyage partagée , la construction d'une petite centrale à béton ; l'acquisition et l'utilisation commune d'une petite lessiveuse industrielle



Applications envisagées

- Secteur de la viande
 - Atelier de découpe
 - Fumoir
- Secteur du lait
 - Atelier de transformation fromagère
- Atelier de plats cuisinés



Secteur de la viande

- **Atelier de découpe ?**

- offre en bovins engraisés bien présente dans la province de Luxembourg
- émergence de nouvelles pratiques de consommation, orientées vers les circuits courts
- attente des producteurs : maintien en toute légalité d'une activité rentable
- rentabilité d'une structure répondant aux normes et située idéalement à proximité d'un abattoir agréé (Bastogne) avec 1,5 ETP (boucher) : ~ 500 bovins



ENVISAGEABLE



- **Fumoir ?**

- Salaisons et en particulier jambon d'Ardenne IGP = une image de la Province

- Attente des artisans charcutiers d'un outil commun leur permettant d'y fumer leurs produits ?

Enquête : 104 boucheries - Tx de réponse: 68%

Résultats : possèdent tous leur propre fumoir - Unanimement: aucun intérêt - raisons invoquées : la gestion du temps, trajets et conditions de transport, savoir faire propre à chacun et coût relativement peu important de l'investissement.



H_0 NON RETENUE



Secteur du lait

- **Atelier de transformation fromagère ?**

Attentes des producteurs: outils permettant une meilleure valorisation du lait, [®], possibilité d'une vente en circuit court. Appréhensions: absence de débouchés, difficulté de fidélisation de la clientèle et importance des contraintes (normes, HACCP, ...).

Rentabilité : atelier de fabrication artisanal modélisé selon nos hypothèses de base ~ = 7000kgs de fromage/an

MAIS...

[®] campagne 2006-2007 (avril-mars) « pénurie » de lait, hausses de prix, assouplissement rapide des "quotas« .

A decorative graphic on the left side of the slide consists of a vertical column of seven squares. A blue curved arrow points from the second square from the top towards the text 'Secteur du lait'.

Secteur du lait

- Atelier de transformation fromagère ?

MAIS... les producteurs qui envisagent une diversification en transformation laitière ne conçoivent pas l'atelier distant de leur exploitation.

Arguments : transport du lait, gestion du temps, savoir-faire propre, originalité et spécificité du produit (recette "secrète").

A decorative graphic on the left side of the slide consists of a vertical column of seven squares. A blue arrow points from the second square from the top towards the text 'Autre structure envisageable?'.

Autre structure envisageable?

centre -relais de commercialisation et/ou stockage, affinage, emballage, découpe en tranches, ...).



Atelier de plats cuisinés


- valeur ajoutée à la production de matières premières dans plusieurs secteurs agricoles (notamment les productions maraîchères)
- Leçon d'expérience : VEWI-Obaix
 - Rentabilité mais
 - Faisabilité d'une utilisation partagée? l'horaire et le temps d'utilisation - responsabilité de chacun non seulement pour le respect des normes sanitaires mais aussi pour l'utilisation de l'énergie, les dégâts éventuels et le coût des réparations du matériel ...




Ho NON RETENUE



3. Conclusions



Recommandations dans le cadre d'une stratégie de mise en place d'une structure partagée axée sur la valorisation des produits agricoles et répondant aux attentes de producteurs de divers secteurs

- 
- Pour le secteur de la viande, la création d'un atelier de découpe partagé pourrait palier à l'insuffisance de structures de découpe répondant aux normes d'hygiène et de législation en vigueur.
 - Pour les autres secteurs : l'outil le plus envisageable consisterait en un centre-relais de logistique permettant le regroupement, la distribution et la vente directe des produits fermiers et artisanaux disponibles dans la Province. L'appui commercial (distribution vers les GMS, collectivités, magasins spécialisés, ...) et promotionnel (création d'un espace vente - dégustation, espace didactique) répondrait aux attentes des producteurs.



Un tel outil sera proposé ci-après dans les pistes à envisager pour la Coopérative TERLUX.



Description de l'étude

II.PISTES D'ACTIVITES POUR LA COOPERATIVE TERLUX

1. Le projet
2. Faisabilité commerciale
3. Faisabilité technique
4. Rentabilité



Le projet

- **Contexte:** déménagement de Ansart vers Han
- **Objectifs global et spécifiques :**
 - Stratégie locale de développement durable.
 - soutien des petits producteurs locaux
 - création d'emplois - formation professionnelle
 - amélioration de la qualité de vie en zone rurale.
- **Zone du projet :** rayon de 20 km autour de la Halle de Han
- **Actions à entreprendre :...**



Le projet :

Actions à entreprendre



- ▶ Poursuite du marché
- ▶ Comptoir de vente des produits locaux
- ▶ Atelier traiteur : transformation des produits locaux en vue de les valoriser et plate-forme de distribution
- ▶ Organisation de buffets et vente de paniers garnis (« colis-cadeau ») au sein des entreprises et des services publics



- ▶ Promotion
- ▶ Formation



A decorative graphic on the left side of the slide. It consists of a vertical column of seven squares. The top two squares are filled with a dark blue color, while the remaining five are white with a dark blue outline. A curved arrow, also in dark blue, points from the top two squares down towards the text.

Le projet :

Résultats attendus et indicateurs

- ▶ Maintenir le marché et le groupe de producteurs (I= Nbre de producteurs présents (16) - Nbre de producteurs touchés par le projet (15))
- ▶ Accroissement des ventes et des débouchés pour les produits locaux (I = Chiffres d'affaire - Nombre de produits)
- ▶ Création d'emplois : 1ETP et 4 « Articles 60 » formés (I= Nbre d'emplois)
- ▶ Espace de rencontre ((I= Taux de fréquentation du marché et de participation aux séances éducation-dégustation organisées)
- ▶ Renforcement de l'image de la région, du patrimoine local (I = Rayonnement extérieur : articles de presse - diffusion via les médias -références sur sites Internet)



Faisabilité commerciale

1. ANALYSE DE L'OFFRE

- Enquête: Interview 11/50 producteurs
- Résultats:
 - Gamme des produits vendus
 - Montant des ventes : 230€ moy
 - Déménagement : 10 OUI
 - Fréquence de jours de marché
 - Prix des emplacements: ~ = 30€/trim-pas imp- >selon conditions
 - Ouverture à d'autres
 - Activités de diversification-capacité



Faisabilité commerciale (L'offre)

- **Points forts du marché d'Ansart:**

convivial, artisanal avec de bons produits, la buvette attire du monde ,connu au niveau régional ,clientèle ne regarde pas aux prix ,les gens reviennent chaque semaine

- **Points faibles du marché d'Ansart :**

manque de confort ,climatisation, parking , manque de dynamisme ,emplacement trop petit ,Parfois, les gens ne viennent que pour boire un verre mais n'achètent rien , lieu pas très accueillant ,manque de publicité ,espace convivial trop petit ,éloignement par rapport au domicile

- **Attentes par rapport au déménagement :**

emplacement plus grand ,clientèle plus large car les halles de Hans se situent au niveau d'un lieu de plus grand passage , lieu plus accueillant , plus pratique (chargement - déchargement), avoir la possibilité de proposer des dégustations des produits, élargir la gamme, extension du marché et plus d'activités



Faisabilité commerciale (L'offre)

- Productions agricoles de la zone : A encourager?

Elevage bovin , « veaux au pis »

Production fromagère des détenteurs d'ovins

Productions maraîchères et fruitières

10% Agriculture biologique



Faisabilité commerciale

2. ANALYSE DE LA DEMANDE

– Objectif :

Estimer un potentiel de clientèle pour les produits locaux et les types de commercialisation envisagés dans le projet.

– Méthodologie:

- . Caractérisation préalable de la région
- . Enquêtes téléphoniques -auprès des responsables approvisionnements de l'Horeca.
 - auprès des entreprises de plus de 20 personnes de la Province de Luxembourg



Faisabilité commerciale (La demande)

– Résultats :

- Estimation de la clientèle locale potentielle à partir des caractéristiques de la zone

84 236 Hab- 54% entre 20 et 59 ans- 5% d'acheteurs= 909 ménages*30%(achats hors GMS)*1811€(dép moy en prod trad)= 494 266€ (Ho max) . Si niche de 3%=148 279€

Réf Coprosain : 645 000€



Faisabilité commerciale (la demande)

. Demande potentielle du secteur Horeca

. Approvisionnement en produits locaux par 72% des établissements de l'Horeca qui pratiquent essentiellement une cuisine régionale et/ou française (même si jamais total)

Plus de la moitié des acteurs du secteur interrogés semblent prêts à accroître leurs approvisionnements en produits locaux à l'avenir.

. Gamme : Surtout produits laitiers et la viande , 66% des répondants se disent intéressés fruits et légumes , des produits typiques (gibier, truite , champignons des bois...) particulièrement appréciés par certains acteurs

. Réticences : assurance d'une qualité constante , régularité de l'approvisionnement,

crainte d'un prix trop élevé

. Motivations : qualité supérieure, réponse aux attentes de la clientèle , facilités de livraison, favoriser le développement local



Faisabilité commerciale (la demande)

- **Demande potentielle en service traiteur des entreprises**
 - Les établissements échantillonnés
Réponses: 90/170 - 57 organisant des repas
 - Types de repas organisés
service traiteur (28) Nb moy cvts:120, restaurant (23) Nb moy cvts:90, organisé par la société mère ou alternatives aux repas de société (repas préparés par le personnel lui-même, sorties à thème).
Fréquence : 1/AN (90%), voire 2 (fêtes patronales)
Commande quotidienne de sandwiches: 10%
 - L'intérêt pour un service traiteur « de terroir »
3 déjà Terroir (dont 1 Ansart)- 7 (915 cvts): intéressées-11(1773 cvts):mitigé
 - Prix : entre 30 et 50€/pers ? CA potentiel de 50 000€



Faisabilité technique

- Atouts: infrastructure prévue, gamme de produits offerts , compétences des promoteurs, maintien d'un espace convivial de rencontre et d'une offre en produits locaux de qualité, points forts du marché actuel
- Le nouvel emplacement et les aménagements remédient aux points faibles de l'actuel marché, cités par les producteurs eux-mêmes (p.11).
- Personnel: 1ETP (point de vente permanent) + personnel auxiliaire (économie sociale).Événements et buffets : engagement de personnes à temps partiel
- Heures d'ouverture: une ouverture le soir en semaine, jusque 20h et le week-end (samedi et dimanche matin). Le vendredi soir restant le jour de marché hebdomadaire



Etude de rentabilité

- **Investissement:**

Structure : 7500€/an et Véhicule: 6000€/an

- **Fonctionnement (Indexation 3%/an)**

Loyer : 15 000 €

Charges diverses : 10 000 €

Carburant : 10 000 €

Personnel : 38 500 € (1ETP + 720 heures supplémentaires de travail
presté à un coût horaire de 6,7 €/h)

Promotion-Réunions : 2 500 €

- **Chiffre d'affaires**

Ho d'un CA de base de 120 000 € ; avec des accroissements respectifs de 50,
30 et 20% pour les années 1, 2 et suivantes.

Recettes location: 6250€



Etude de rentabilité



- **Achat des produits:**

marge bénéficiaire de 30 %, moyenne qui devrait être modulée en fonction des types de produits commercialisés (de 10% en vente directe à 50% en service traiteur)



Bénéfice (1284€) en année 5 et
délai de récupération : 8ans



Nouvelle hypothèse : Réduction des frais de
fonctionnement (Aides à l'emploi, Véhicule
1/2 budget)



Bénéfice (4508€) en année 2 et
délai de récupération : 3ans





Etude de rentabilité

Si l'on combine une marge bénéficiaire de 50 %
à une réduction des coûts de fonctionnement



Bénéfice de 11 826€ dès la première année



Conclusion

- Le projet Terlux tel que décrit ci-dessus en termes d'infrastructure et d'activités s'avère un outil de mise en œuvre de stratégie locale de développement rural durable.
- La diversification des activités répond bien aux attentes de l'ensemble des coopérateurs et assurera la viabilité du projet.
- Le marché fermier d'Ansart se doit de demeurer un lieu important de convivialité en milieu rural et une véritable carte de visite des producteurs locaux

