

# 8 La Découpe briantaise : le succès d'un service de proximité

## Centre

### Contexte local

La Découpe briantaise est un atelier de découpe et une boutique de vente de viande en caissette et au détail, installé à Briantes, dans le sud de l'Indre. Cette entreprise est née en 2009 du partenariat entre un éleveur et un boucher, amis d'enfance.

### Descriptif de l'initiative

F s'est installé en 1985. Aujourd'hui, en EARL avec son frère D sur une exploitation de 240 ha, ils ont trois productions complémentaires :

Grandes cultures : 170 ha en colza, blé, orge, triticale, pois

Elevage bovins viande : 70 vaches limousines avec engraissement de toutes les femelles et alourdissement des mâles.

Elevage porcin : post-sevrage et engraissement de 2000 porcs par an

Fabrique d'aliments à la ferme.

### De l'idée au projet : savoir saisir une opportunité

L'autre acteur du projet, C, a exercé pendant de nombreuses années son métier de boucher dans le cadre de grandes surfaces.

F et C sont amis d'enfance. En 2008, ils évoquent la possibilité de créer ensemble un atelier de découpe. Un tel projet correspond aux aspirations de chacun : pour F valoriser une partie de sa production en circuit court et pour C la possibilité de gagner en indépendance dans l'exercice de son métier.

L'existence d'un local commercial vacant au cœur du village de Briantes va être le facteur déclenchant du projet.

Cette ancienne boulangerie, propriété de la

commune, est fermée depuis un an et pourrait convenir pour créer un atelier.

F et C se rapprochent de la Mairie pour poser les premiers jalons de leur projet qui reçoit un accueil favorable.

### Partenariat et son évolution

#### Six mois pour un montage réussi

Au départ, l'objectif est de proposer une prestation de découpe pour les éleveurs du secteur. Le calibrage du projet prévoit l'occupation à plein temps d'un boucher (C) assisté d'une personne pour le conditionnement, la gestion et le secrétariat.

La structure juridique retenue est une SARL. Deux autres éleveurs s'associent alors au projet.

La commune reste propriétaire et finance 20% des aménagements fixes. Un montant de loyer est négocié avec la SARL. De son côté, celle-ci prend en charge tous les investissements mobiliers (équipements, matériel, camion frigo...) à hauteur de 80%.

La Chambre de Commerce et Indre Initiative apportent également leur appui et permettent l'obtention d'aides publiques.

L'activité de la SARL débute en février 2009.

#### Une montée en puissance rapide

Dès le démarrage, l'objectif de fonctionnement est atteint et l'atelier voit passer en moyenne chaque semaine, une carcasse de gros bovin, un veau de lait et deux ou trois porcs.

Très rapidement, un nombre croissant d'éleveurs souhaitent faire appel aux services de la SARL ce qui amène les gérants à réviser à la hausse les capacités de travail de l'atelier.

# 8

Deux des éleveurs associés du départ ne souhaitant pas s'engager dans une nouvelle phase de développement, ils récupèrent leurs parts sociales et seuls F et C poursuivent l'aventure.

Dès lors l'activité se développe sur deux axes :

- La prestation de découpe qui aujourd'hui atteint sa capacité maximum de 3 grosses bêtes, un veau et trois porcs par semaine.
- La mise en place d'une boutique de vente au détail de viande sous vide ou est essentiellement commercialisée la viande produite par F.

Pour assurer le travail, sept personnes travaillent aujourd'hui sur le site à temps partiel (de 14 à 32 heures) ou complet (deux bouchers) soit en tout l'équivalent de 5 temps pleins.

La Découpe Briantaise n'a pas été accompagnée par l'ADAR, mais des relations de réseau ont été tissées avec les porteurs du projet après la création de l'atelier de découpe.

## Une organisation simple et adaptée

En terme d'organisation, l'éleveur assure la livraison de sa bête à l'abattoir et ensuite, c'est la SARL qui prends en charge l'ensemble des opérations : frais d'abattage, de stockage, transfert des carcasses, découpe, conditionnement sous vide, confection des colis et mise à disposition du camion frigo pour la livraison. L'ensemble est refacturé à l'éleveur qui se charge de la distribution des colis auprès de ses clients.

Pour chaque catégorie de viande, sont proposés deux formats de colis - 5 ou 10 kg - avec divers morceaux.

Concernant la boutique, celle-ci est ouverte les mardis, mercredis et jeudis le matin puis les vendredis et samedis toute la journée. Toute la viande est vendue conditionnée sous vide ce qui donne de la souplesse en matière de gestion des produits.

Aujourd'hui, c'est C qui assure l'organisation du fonctionnement de l'atelier et la gestion du personnel.

## Bilan et perspectives

Concernant les volumes, trois quart du tonnage traité passe en prestation et un quart par la boutique. La proportion s'inverse concernant le chiffre d'affaire de la SARL.

## Bénéficiaires

Les consommateurs et les éleveurs locaux qui bénéficient de la prestation de découpe et d'un service de prêt de véhicule frigo pour livrer leur viande.

## Difficultés relevées

Travailler avec des bouchers professionnels

Etre attentif à la qualité de la viande

Etre à l'écoute des clients et répondre à leurs attentes

Pour F « compte tenu des dimensions de l'atelier, la capacité maximum d'activité est désormais atteinte ».

## Pour en savoir plus

Adar-Civam 36

Anne-Claude Moisan-Lefebvre, chargée de mission Circuits courts / moisan.adar.bs@gmail.com

Adar-Civam / 10 rue d'Olmor / 36400 La Châtre

02 54 48 08 82

# 8

### Liens sociaux, relations humaines

Le moteur du projet a été sans conteste les liens de confiance établis depuis de nombreuses années entre les 2 entrepreneurs. Confiance sur le plan personnel mais également dans les qualités professionnelles respectives des intéressés.

### Équité dans les échanges, aspects économiques

Le succès de la boutique tient au fait qu'ils ne proposent pas seulement de la caissette mais également de la viande au détail. Ce n'était pas prévu au départ, mais comme le local offrait la possibilité de placer des étals et que la demande était signifiée, les entrepreneurs ont tenté l'expérience, avec succès.

Le succès de la prestation de découpe tient notamment au fait que les relations avec les éleveurs sont basées sur des rapports d'échanges de service propre au milieu paysan. En effet, si F a un besoin particulier en viande et que sa production ne suffit pas à satisfaire la demande, il se tournera d'abord vers les éleveurs qui viennent découper la viande chez lui. Par ailleurs la prestation de découpe comprend le prêt du véhicule réfrigéré pour assurer la livraison.

### Organisation, gouvernance, modalités de fonctionnement

L'ambition portée par l'entreprise n'était pas partagée par l'ensemble des associés du départ. Nous n'avons pas l'analyse de l'évolution de ses relations. Force est de constater qu'il est difficile de maintenir un collectif dans la durée et l'évolution constante d'un partenariat entrepreneurial.

Aujourd'hui, les responsabilités se répartissent de la manière suivante :

F, éleveur, est en charge des relations extérieures (communication, valorisation, etc).

C, boucher, est en charge de la gestion quotidienne de la boutique et du personnel.

Enfin, si c'était à refaire ?

« *La rationalité voudrait que l'atelier soit en prise directe sur l'abattoir mais dans les faits, l'installation au cœur du village constitue un élément important de redynamisation de la vie locale* ».