

RÉSUMÉ DE L'ÉTUDE DE FAISABILITÉ D'UN PROJET DE CRÉATION D'UNE STRUCTURE COLLECTIVE POUR LA PRÉPARATION DE LETCHIS ISSUS DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE COMPRENANT UNE LIGNE DE PRÉPARATION ET DE CONDITIONNEMENT

Le bureau d'étude 3A CONSEIL a été mandaté par la **DAAF Réunion** et financé par la convention **ODEADOM** n° 2025-006/40 pour réaliser une étude de faisabilité visant à la création d'une structure collective dédiée à la valorisation des letchis issus de l'Agriculture Biologique (AB). Ce projet répond à la volonté des producteurs locaux du GIEE PARER de Sainte-Rose de maîtriser la commercialisation et la transformation de leur production, notamment en améliorant les conditions de prix de rachat, en réduisant les pertes post-récolte et en valorisant leurs pratiques agroécologiques. L'étude s'est concentrée sur la **définition d'un modèle juridique, économique, organisationnel et technique pérenne** pour conseiller les producteurs dans la réalisation de leur projet.

1. Contexte

Le projet émane d'une initiative du **GIEE PARER** (Groupement d'Intérêt Économique et Environnemental) de Sainte-Rose, composé de 19 agriculteurs dont **10 producteurs de letchis**. L'étude visait à répondre à plusieurs enjeux cruciaux pour ces producteurs ayant un potentiel de production estimé à plus de **40 tonnes annuelles de letchis** sur environ **13 hectares** en grande majorité certifiés AB :

- **Répondre à l'insatisfaction face aux circuits de commercialisation** existants concernant la non-valorisation des coûts de production, l'indisponibilité en début de saison et la distance de livraison.
- **Mettre en place d'un outil local** pour :
 - Limiter les pertes alimentaires.
 - Valoriser les productions AB.
 - Améliorer les marges et la rémunération des agriculteurs.
 - Accéder aux aides du programme POSEI.

2. Méthodologie

L'étude, menée par une équipe pluridisciplinaire de 3A CONSEIL, s'est articulée autour d'une approche en trois phases, avec un pilotage assuré par un Comité de Pilotage (COPIL) :

- **Phase 1 – Diagnostics** : Évaluation du contexte de la filière letchis et des spécificités du GIEE. Une consultation approfondie des producteurs (le 17 septembre 2025) a permis de définir les attentes sociales et économiques du collectif.
- **Phase 2 – Étude de Marché et analyse technique** :
 - **Commercialisation** : Identification et contact d'environ **35 clients potentiels** (restauration collective, transformateurs, distributeurs spécialisés, restaurateurs, export etc.) pour définir les besoins du marché (produits frais, parés, surgelés).

- **Opérationnel** : Définition des process et des besoins techniques (matériels et infrastructures agro-alimentaires) et humains nécessaires à l'activité de préparation et de conditionnement.
- **Phase 3 – Scénarii et Viabilité** : Élaboration des scénarii économiques, évaluation des options juridiques (notamment le montage OP + SASU pour optimiser les aides POSEI) et élaboration d'un prévisionnel financier sur 3 ans afin d'évaluer la viabilité du projet.

3. Résultats et Recommandations

L'étude de faisabilité conclut à la **viabilité économique** du projet sous réserve du respect des hypothèses établies et recommande une stratégie de mise en œuvre progressive :

- **Structure Juridique Progressive** : Il est recommandé d'adopter une stratégie en deux temps pour donner du temps aux producteurs de se structurer :
 - **Année 1 (2026)** : Agrément d'une **Organisation de Producteurs (OP)** pour la commercialisation du letchi frais (et du palmiste) afin de regrouper l'offre et d'accéder à des dispositifs publics de subvention.
 - **Année 2 (2027)** : Création d'une **SASU « Transformation »** (dédiée à l'atelier de préparation et à la commercialisation) pour accéder à d'autres aides.
- **Infrastructure agroalimentaire retenue** : L'infrastructure agroalimentaire doit permettre la réalisation des tâches suivantes : lavage, pelage/dénoyautage, conditionnement, et surgélation par air pulsé. La production de jus par pressage et de confitures par cuisson a été écartée du projet initial. L'étude a fourni une **liste de fournisseurs de matériels** importante pour sécuriser le sourcing du projet.
- Le **montant total des investissements s'élèverait à 115 K€** financé pour partie par une **subvention LEADER de 72 K€**.
- **Viabilité Économique** :
 - Le **seuil de rentabilité** de la structure s'établit à **61 tonnes de letchis commercialisées** (avec une **marge OP de 5 % entre achat et vente**).
 - **Une marge OP de 15% est nécessaire pour embaucher** si la structure se limite à 40 tonnes de letchis.
 - **Le prix au kilo constitue le troisième levier pour atteindre l'équilibre financier**, en plus du taux de marge et du tonnage total commercialisé. Pour affiner client par client, il faudrait pouvoir mener une vraie étude de marché complémentaire.
 - Pour éviter un financement bancaire à long terme, **l'apport personnel requis** pour les 10 producteurs a été chiffré à **4 394 € par agriculteur**.
 - L'étude attire enfin l'attention de PARER sur la nécessité de mettre en place une autorisation de **découvert bancaire d'au moins 65.000 €** pour couvrir les tensions de trésorerie
- **Organisation Humaine** : Il est préconisé, dans un premier temps, de former les producteurs via une formation qualifiante de 42 heures (Hygiène, **HACCP**, PMS, conduite des équipements) pour assurer la gestion de l'atelier, et de différer l'embauche d'un technico-commercial à **l'Année 3 (2028)**.

4. Un plan d'actions en 4 axes et 18 actions conclut l'étude

Les priorités pour 2026 sont le dépôt de la demande d'agrément OP, la sécurisation du foncier d'implantation et la signature des contrats de commercialisation avec les clients potentiels.

Etude de faisabilité d'un projet de structure collective pour la préparation de letchis BIO



3A CONSEIL

Sommaire

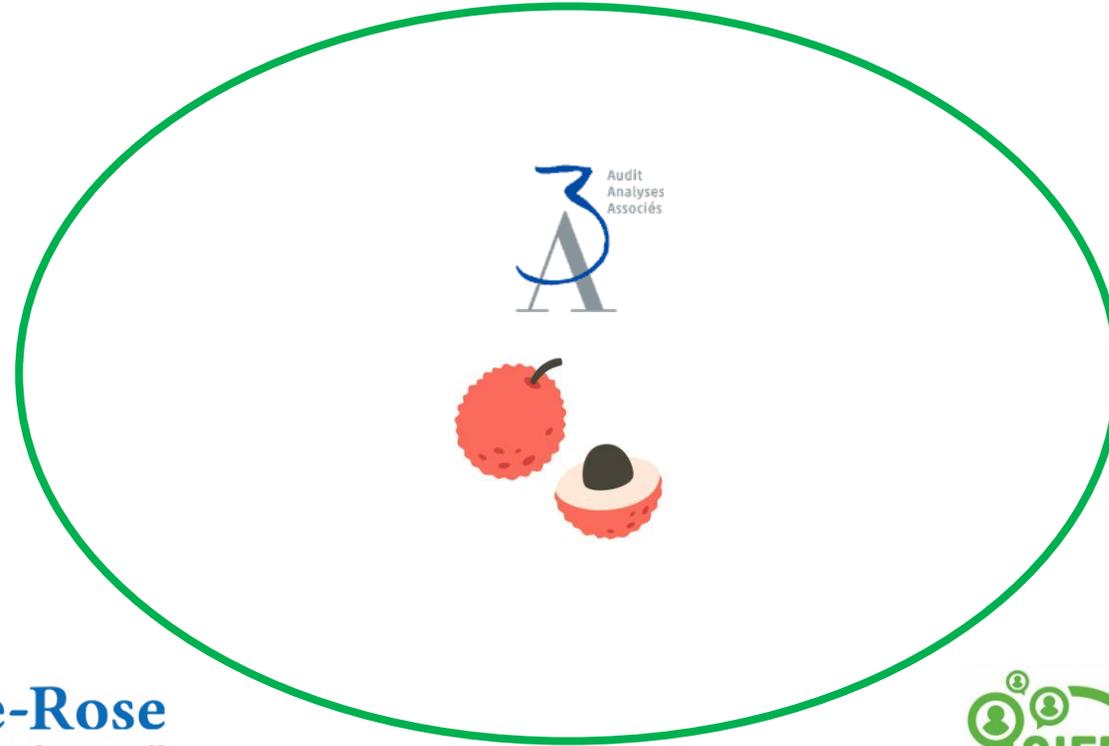
1. Organisation de l'étude	p 3
2. Contexte de la filière letchis	p 7
3. Contexte de l'étude	p 16
4. Définition du projet avec les producteurs	p 22
5. Choix d'une forme juridique adéquate	p 30
6. Circuits de commercialisation potentiels	p 54
7. Aspects techniques et opérationnels	p 69
8. Infrastructure agroalimentaire	p 74
9. Aspects humains et organisationnels	p 91
10. Prévisions financières du projet	p 94
11. Plan d'actions opérationnelles	p 122

Organisation de l'étude



Etude de faisabilité d'un projet de structure collective pour la préparation de letchis bio – 3A Conseil Novembre 2025

Comité de pilotage de l'étude



Equipe projet 3A Conseil



RENAUD BOURJEA
Ingénieur agronome



MARIE BELLAY
Ecologue et cheffe de
projet environnement



KARIM TATARD
Conseiller de gestion
agricole

Périmètre et étapes de l'étude

Périmètre : production de litchis BIO du GIEE de Sainte-Rose

Rencontre avec les producteurs de litchis du GIEE de Sainte-Rose : 17/09/2025

1 Comité Technique : 22/10/2025

3 Comités de pilotage : 31/07/2025 - 29/10/2025 – 26/11/2025

Octobre 2025

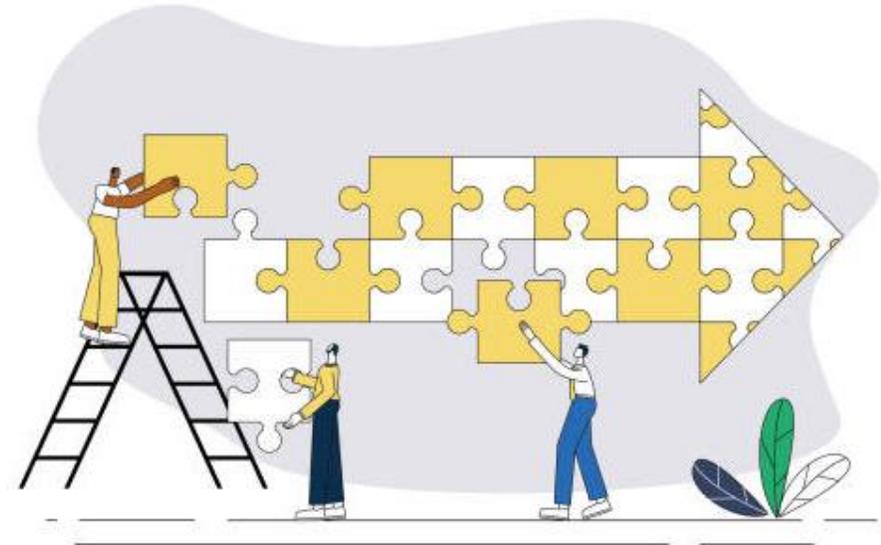
Identification de 35 clients potentiels, dont certains contactés : restaurations collectives, transformateurs, restaurateurs, magasins spécialisés, institutionnels, export

Définition des besoins techniques et humains : recherche de matériels et de fournisseurs, identification des besoins humains

Novembre 2025 :

Vérification de la viabilité économique du projet avec un plan de financement et un prévisionnel financier sur 3 ans

Restitution des livrables et d'une proposition viable



Contexte de la filière letchis



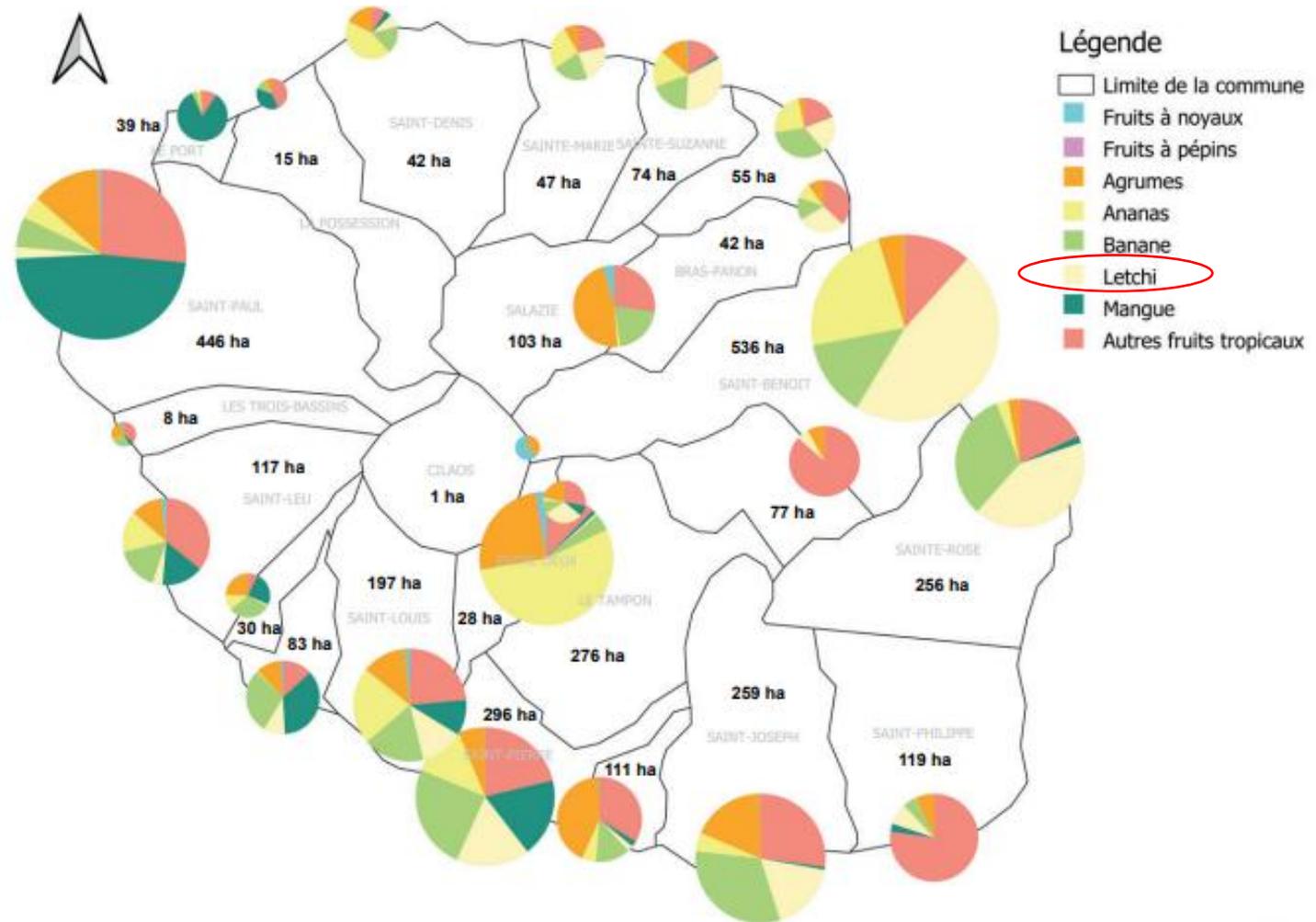
Etude de faisabilité d'un projet de structure collective pour la préparation de letchis bio – 3A Conseil Novembre 2025

La filière Fruits à La Réunion

Lors du recensement agricole 2020, 2 189 agriculteurs produisent environ 40 000 tonnes de fruits sur une surface de 3 258 ha.

À la même date, la filière bio, en plein développement, est composée de 242 producteurs qui cultivent 380 ha. La surface des cultures fruitières certifiée bio atteint 473 ha en 2022 contre 60 ha seulement en 2013.

Les principales cultures fruitières de La Réunion sont les **letchis (18 % de la surface en fruits)**, la banane (16 %), l'ananas (15 %) et la mangue (12 %).

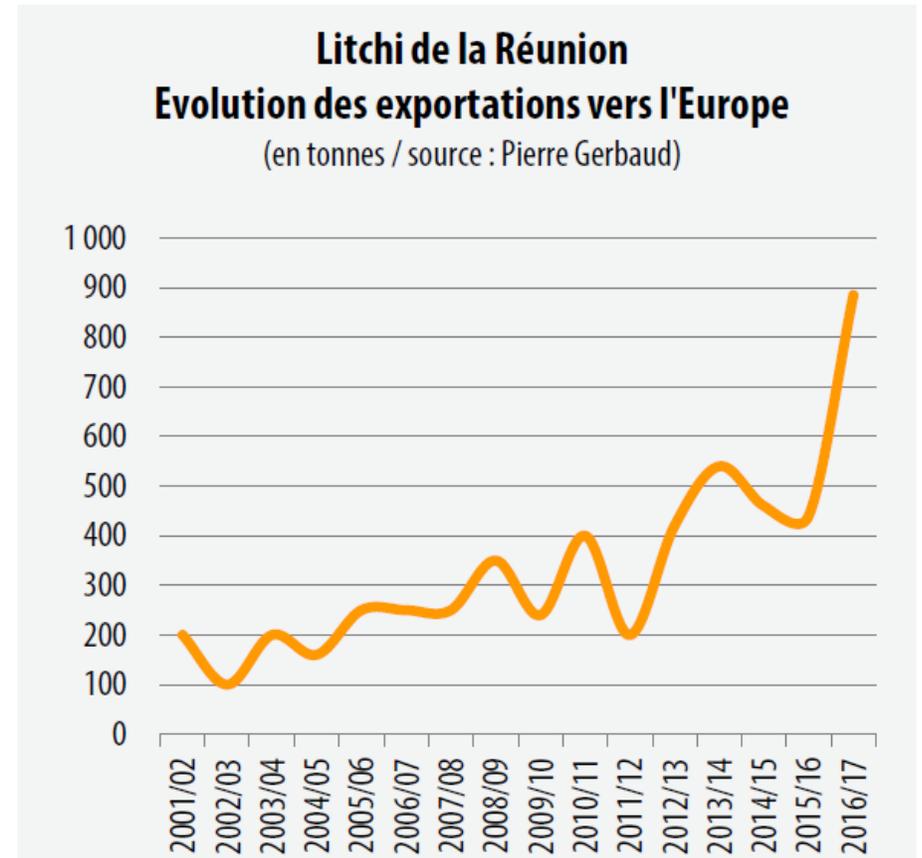


La filière Fruits à La Réunion

En 2023, la filière organisée compte **10 organisations de producteurs (OP)** qui regroupent 740 agriculteurs. Environ 22 % de la production de fruits de l'île est commercialisée via les OP, soit environ 8 200 tonnes. Les producteurs organisés en OP produisent 22% du tonnage de litchis à la Réunion et les producteurs indépendants 78%.

La Réunion exporte également, 3 300 tonnes de fruits tropicaux vers l'UE et principalement la France métropolitaine.

En 2022, l'essentiel du volume est composé d'ananas (60 %), de mangue (20 %) et de **litchis (20 %)**.



La filière Letchis à La Réunion

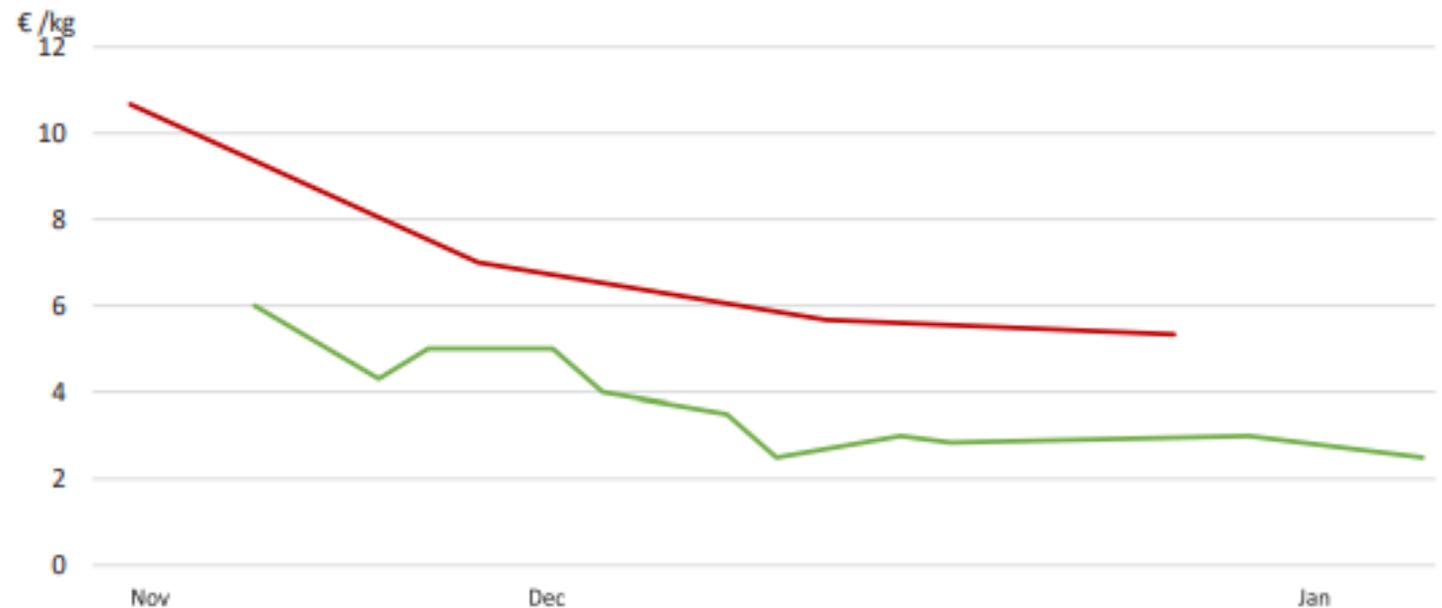
PRODUCTION DE LETCHIS EN 2024

Une production de letchis décevante cette année

En ce début, d'année 2025, il apparaît utile de faire un premier bilan de la commercialisation des letchis. Si la campagne a débuté précocement fin novembre, la production se révèle décevante tout comme celle précédente. Initialement le potentiel apparaissait prometteur mais la floraison a largement été impactée par des conditions météo défavorables.

Graphique 1 :

Evolution du prix au kilo des letchis en fonction de leur commercialisation



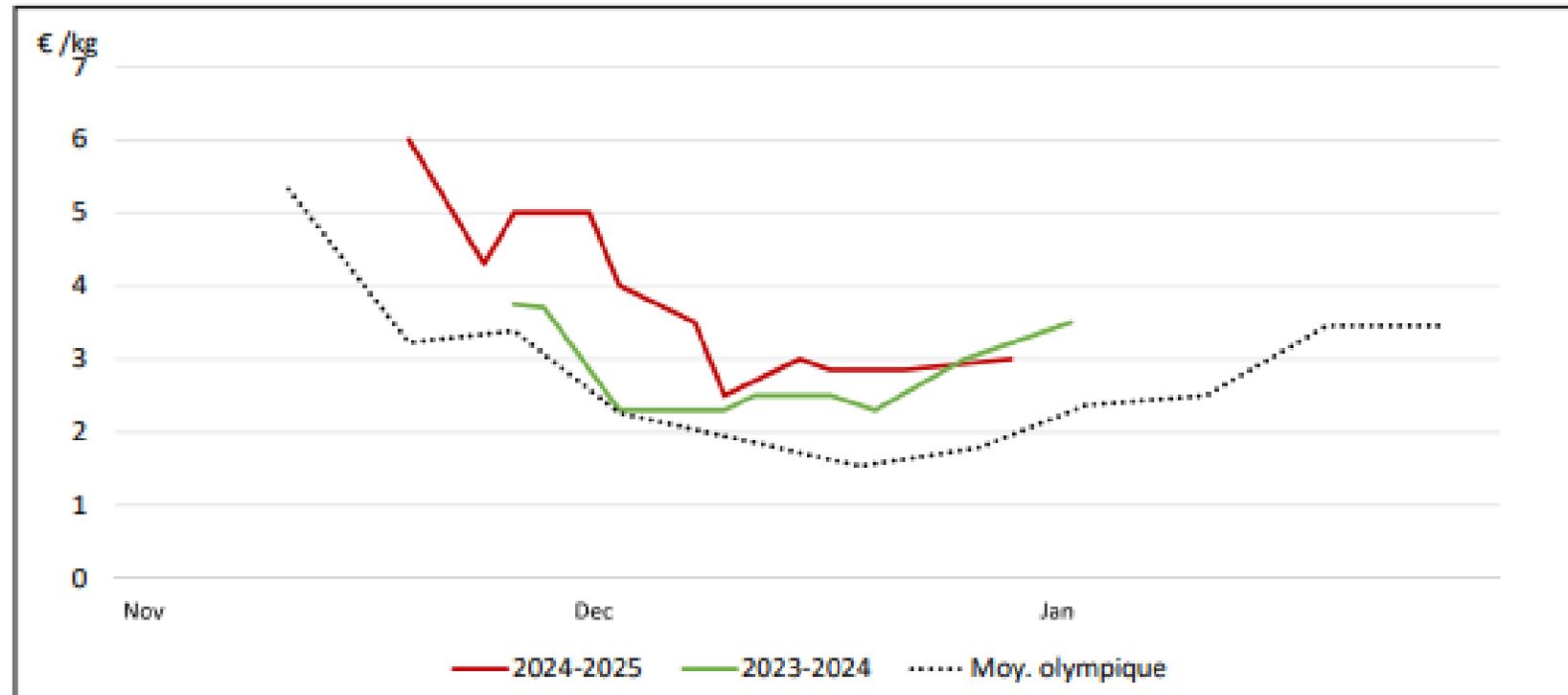
La filière Letchis à La Réunion

La commercialisation se réalise sur les marchés forains, en bord de route. Les prix sont restés élevés pendant toute la période. En début de campagne, il dépassait 10 €/kg sur les marchés forains compte tenu des prévisions pessimistes de production. Ce prix n'est pas descendu en moyenne en dessous de 5€/kg. Sur le marché de gros les cours se situaient entre 3 et 4 €/kg.

Les coopératives, les industries semblent avoir eu des difficultés afin d'avoir les quantités suffisantes.

Après une campagne médiocre en 2023, la floraison prometteuse d'août n'a pas permis une belle saison du letchi en 2024, qui a pourtant débuté précocement. Son prix élevé n'est jamais retombé.

Fin décembre, il se fait rare sur le marché de gros, signe d'un pic de production déjà atteint.



La filière Letchis à La Réunion

61 % des exploitations de letchis cultivent moins d'1 hectare et concentrent 19 % des surfaces totales.

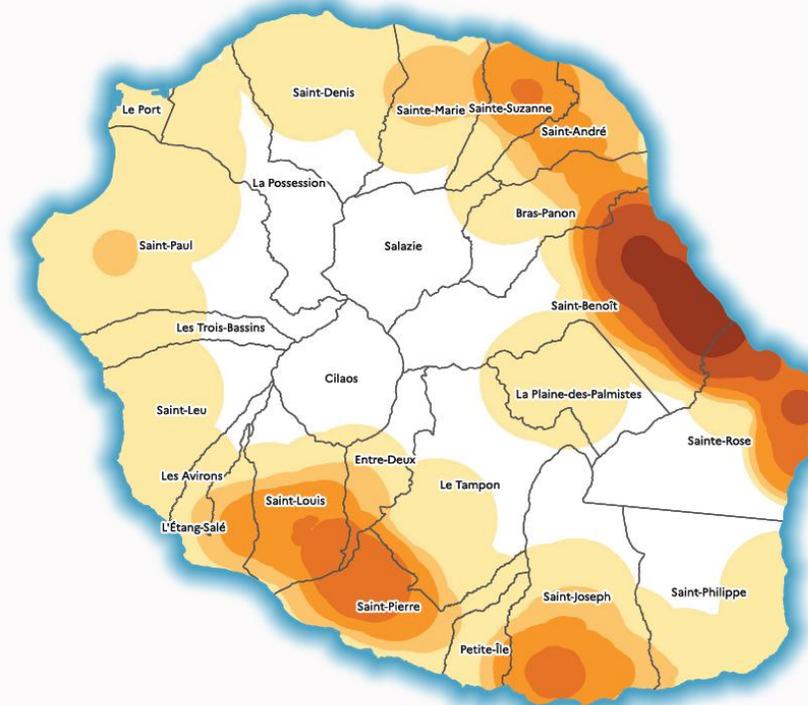
A l'inverse 1 % des exploitations cultivant du letchi ont une plantation de 15 à 25 ha, ils rassemblent 10 % des surfaces totales.

Les exploitations localisées à Sainte-Rose et Saint-Benoît représentent **60 % de la surface cultivée en letchis** de l'île avec **près de 360 hectares de production**.

La récolte du letchi s'étend de mi novembre à décembre à Sainte-Rose : période très courte

Source RA 2020

Communes	Nbr d'exploitation	Surfaces
SAINT BENOIT	129	251,92
SAINTE ROSE	52	106,95
Autres communes	295	231,24
TOTAL	476	590,11

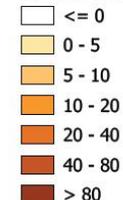


Légende

Administratif
□ Commune

Agricole

Surface cultivée en hectare



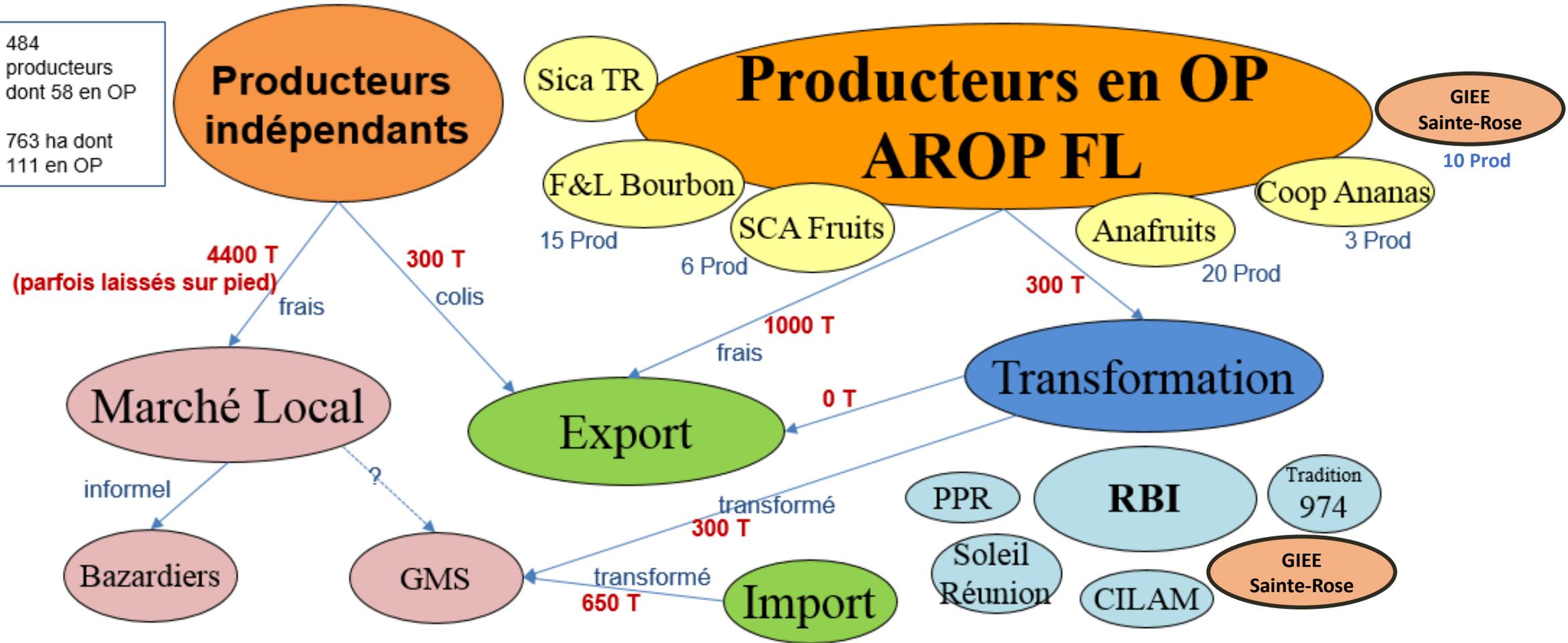
A retenir :
* 590 hectares de letchis cultivés et recensés en 2020

	2010	2020	Evolution
Nombre d'exploitations cultivant du letchi	713	476	- 33 %
Surface (Ha)	702	590	- 16%
Surface moyenne / exploitation	0,98	1,24	+ 26 %
Production annuelle (T)	2667,6	2515,6	- 6 %

La filière Letchis à La Réunion

Tonnages équivalents frais 2016

484 producteurs dont 58 en OP
763 ha dont 111 en OP



Mapping du marché du letchi réunionnais (3A, 2018)

La filière Letchis à La Réunion

Le projet de PARER s'inscrit parfaitement dans le plan d'actions de la filière letchi au titre de plusieurs actions :

3.3 : Développer des produits transformés à meilleure valeur ajoutée

3.4 : Améliorer le process après cueillette et notamment l'égrainage mécanique et les techniques de conservation

7.1 : Promouvoir la structuration en OP auprès des producteurs indépendants

7.2 : Développer des outils en commun au sein des OP

Voir le Plan d'actions complet dans l'étude ARIFEL 3A, 2018

La filière Letchis **BIO** à La Réunion

L'essentiel de la production de letchis **BIO** de l'île est localisé sur **Sainte-Rose** et **Saint-Benoît**.

Les exploitations localisées à Sainte-Rose représentent 21 % de la surface cultivée en letchis **BIO** avec en 2020, **14 exploitations BIO**.

Communes	Nbr d'exploitation BIO	Surfaces BIO
SAINT BENOIT	12	47,65
SAINTE ROSE	14	21,41
Autres communes	32	28,78
TOTAL	58	97,84

Source RA 2020

Contexte de l'étude



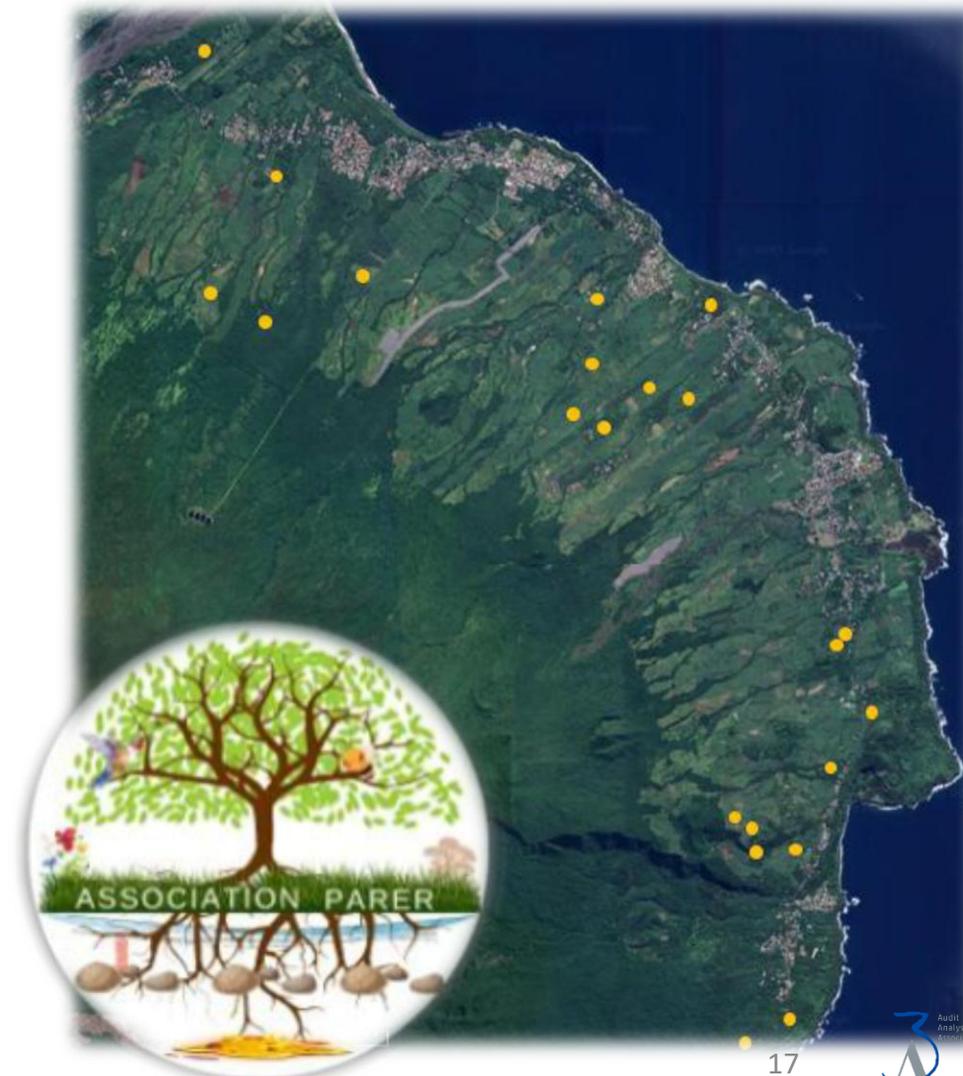
Etude de faisabilité d'un projet de structure collective pour la préparation de letchis bio – 3A Conseil Novembre 2025

PARER : Penser et Agir la Restauration Ecologique à Sainte-Rose

L'association a été créée en 2021, elle compte **29 adhérents** et 3 membres d'honneur, et sa mission est de créer une dynamique collective agricole autour de l'agroécologie sur le territoire de Sainte-Rose.

Cette association a pour but toutes actions permettant directement ou indirectement de **penser et agir la restauration écologique à Sainte-Rose** dans le but :

- d'augmenter la biodiversité et la préservation de la forêt de bois de couleur des bas en luttant contre les espèces exotiques envahissantes et en favorisant la multiplication et la dissémination de la flore et la faune indigènes de l'île de la réunion
- de participer aux débats environnementaux avec le grand public et les administrations publiques qui gèrent et organisent le domaine forestier public réunionnais (conservatoire du littoral, ONF, le conseil général, la DAAF, le CBNM, l'union européenne)
- d'échanger, partager, diffuser, sensibiliser sur le rôle primordial des agriculteurs ayant des pratiques agroécologiques, dans l'aménagement, la mise en valeur, la lutte contre les espèces exotiques envahissantes, la restauration écologique de ces forêts tropicales françaises, qui participent à abriter 80% de biodiversité nationale.



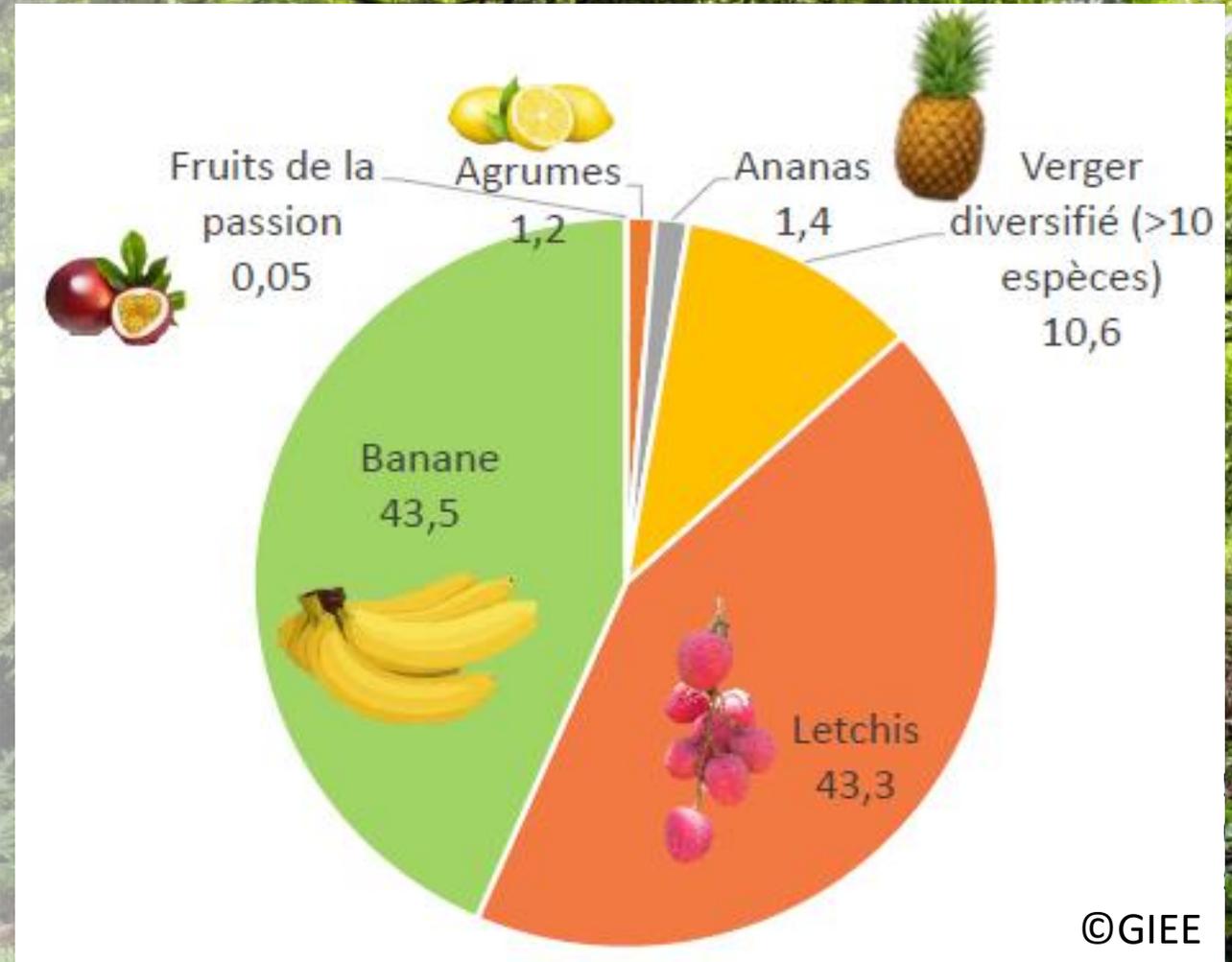
GIEE de Sainte-Rose



Le GIEE a été reconnu par la préfecture en novembre 2023 pour une durée de 3 ans. Il est porté par l'association PARER.

Le GIEE est financé à 89% par les subventions publiques, à savoir l'ADEME, la DAAF et la Mairie de Sainte-Rose.

Le GIEE avec ses **19 adhérents** représente une Surface Agricole Utile (SAU) de **130 hectares**, ce qui constitue 7% de la SAU du territoire de Ste-Rose (donnée 2020).



©GIEE



GIEE de Sainte-Rose



10 agriculteurs du GIEE sont producteurs de litchis.
50% Vergers monospécifiques
50% Vergers diversifiés

Litchi en % activité :



La production de letchis du GIEE

10 agriculteurs du GIEE sont producteurs de letchis : 50% Vergers monospécifiques et 50 % Vergers diversifiés

11,43 ha en BIO (70% surface en bio du GIEE) + 1,1 ha en cours de conversion BIO + 5 ha en réflexion BIO

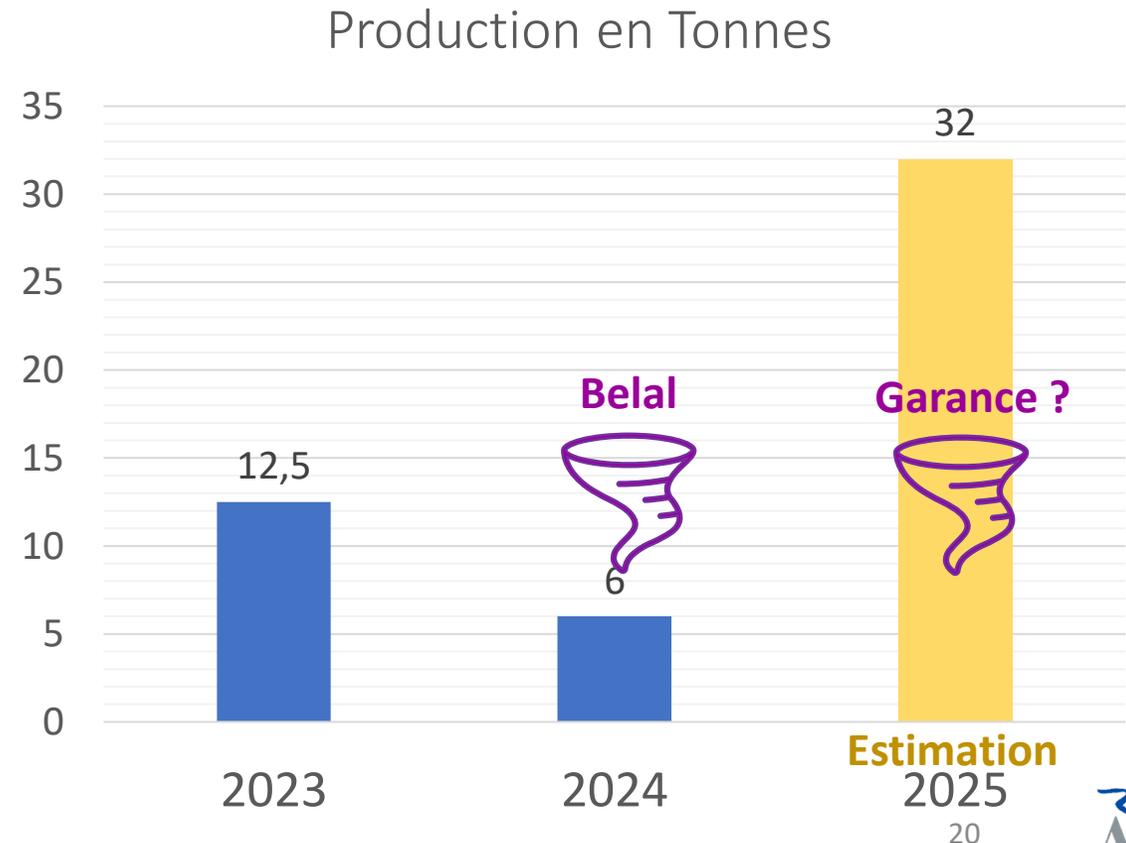
76% (12.53 ha) des surfaces sont engagées dans une Mesure Agro-Environnementale et Climatique (MAEC)

Leur potentiel de production est de **13 hectares de vergers** et de plus de **40 Tonnes annuelles**

Malheureusement le cyclone Belal survenu le 15 janvier 2024 a provoqué une dégradation des vergers et la production en a souffert.

L'Est de l'île a également été particulièrement touché lors du cyclone Garance survenu le 28 février 2025.

Les aléas climatiques rendent la production de letchis très irrégulière d'une année à l'autre, auxquels se rajoutent les phénomènes d'alternance, et les changements climatiques récents avec des phénomènes plus intenses et plus fréquents (sécheresses).



Objectifs de l'étude

Créer une **structure collective** permettant de :

- Limiter les pertes alimentaires avec un projet de structure collective comprenant une ligne de préparation et de conditionnement
- Augmenter les revenus des producteurs, notamment via les aides POSEI
- Promouvoir les pratiques agroécologiques des agriculteurs du GIEE PARER
- Participer au développement territorial de Sainte-Rose

L'enjeu est de mettre en place une structure collective viable



Définition du projet avec les producteurs



Etude de faisabilité d'un projet de structure collective pour la préparation de letchis bio – 3A Conseil Novembre 2025

Objectifs de la définition du projet

- Définition des objectifs sociaux et économiques du projet
- Identifier les différentes parties prenantes
- Identifier la demande locale et régionale pour les produits préparés à base de letchis
- Identifier les attentes des clients potentiels

Questions posées aux producteurs de letchis le 17/09/2025

- Quel a été l'impact de Garance ?
- 12,5 T produites en 2023, à combien estimez-vous la récolte en 2025 ?
- En 2023 vous avez livré 77% de la production letchis à FLB :
 - Pourquoi ?
 - Qu'est-il prévu en 2025 ?
- Le futur outil de préparation doit-il pouvoir intégrer vos autres productions autre que le letchi (bananes, agrumes, palmiste, ...) ?
- Sur quel foncier pourrait-être situé la structure collective ?
- Vers quels clients potentiels faut-il selon-vous diversifier la commercialisation ?
 - Export, Cantines, Restaurants gastronomiques, Magasin de producteurs
- Quel type de préparation du letchi pensez-vous être pertinente ?
 - Conditionnement du frais, Lavage, Dénoyautage, Pelage, Pulpe, Jus, stérilisation et surgélation
- Quels types d'acteurs / partenaires doivent être intégrés dans la structure ?
- Comment imaginez-vous la prise de décision dans la structure (notamment répartition des droits de vote) ?
- Lors de la création de la structure seriez-vous prêt à contribuer en capital ou en compte courant d'associé ?
 - entre 3 K€ et 10 K€ chacun dans le projet ? Par exemple 5 K€ x 10 producteurs = 50 K€ démontrerait une belle crédibilité
- En cas de bénéfices comment souhaiteriez-vous que les résultats positifs soient utilisés (réserve, distribution) ?
- Selon vous quel type de personne devrait représenter la structure ?

Volume et projection

Définition du projet

Format juridique

Les constats des producteurs



Certains de ces agriculteurs ne sont **pas satisfaits des propositions des coopératives existantes** à La Réunion concernant les conditions de rachats de leurs productions : coûts de production sous-évalués, pratiques agroécologiques peu prises en compte et contreparties imposées qui ne leur conviennent pas.

On note notamment, **l'indisponibilité des coopératives** dès le démarrage de la saison, avec beaucoup de letchis restant sur pied en attendant l'ouverture de la coopérative. Certains agriculteurs annoncent jeter la moitié de leurs premiers letchis avant de pouvoir les vendre via la coopérative.

On note aussi la **distance à parcourir** depuis Sainte-Rose, le soir après une journée déjà bien remplie, pour aller livrer les letchis cueillis dans la journée à la coopérative située à Sainte-Marie.



Les producteurs veulent une structure collective dédiée aux letchis BIO



L'association PARER souhaiterait donc disposer d'une structure collective pour commercialiser dans un premier temps leurs letchis BIO, et pour investir dans une ligne de préparation située à Sainte-Rose.

Ce projet permettrait à ses adhérents de reprendre la main sur la valorisation de leurs produits, en limitant le gaspillage alimentaire et en promouvant leurs pratiques agroécologiques en faveur de la biodiversité.

La cible au démarrage de l'étude concerne 10 d'entre eux : 7 agriculteurs BIO + 3 en attente du Label BIO ou en réflexion

Les attentes des producteurs

Souhaits des producteurs



En résumé les attentes des producteurs sont les suivantes :

- Améliorer la commercialisation pour valoriser le letchi bio à un prix valorisant le travail de l'agriculteur
- Avoir plus de débouchés permettant d'élargir l'offre et de sécuriser le revenu agriculteur
- Accéder aux AIDES POSEI
- Avoir un local à Sainte-Rose, permettant de laver et d'éplucher, voire de récolter la pulpe et le jus de leurs letchis
- Local collectif de partage et de dépôt vente (sorte de magasin de producteur)

Evaluation des Opportunités et des Menaces du projet

S'appuyer sur un regroupement existant d'**agriculteurs producteurs soudés et motivés**

Limiter les pertes de letchis restés sur pieds et les invendus

Valoriser le BIO et les valeurs agroécologiques de PARER

Créer un **supplément de revenus** pour les agriculteurs notamment POSEI

Mettre sur le marché un **nouveau produit** : letchi BIO cultivé et préparé localement

Limiter les déplacements avec une **solution locale** dans l'Est (empreinte carbone et gain de temps)



Non **viabilité financière**

Non obtention ou perte du **foncier**

Conflit entre associés et divergences d'intérêts personnels

Clientèle non convaincue ou inexistante

Risques environnementaux : dérèglements climatiques, arrivée de nouveaux ravageurs

Risques sanitaires : contamination alimentaire

Choix d'une forme juridique adéquate



Etude de faisabilité d'un projet de structure collective pour la préparation de letchis bio – 3A Conseil Novembre 2025

Choix d'une forme juridique adéquate



Pour sélectionner le statut juridique le plus adapté, il faut considérer :

- Le nombre d'associés souhaité
- Les activités envisagées
- La séparation des patrimoines personnel et professionnel
- Le niveau de responsabilité désiré
- Le régime fiscal préféré
- Les possibilités d'évolution de la structure
- L'accès à des subventions et aides spécifiques

Les modes de gestion étudiés

- Société à actions simplifiée (SAS)
- Société coopérative agricole (SCA)
- Société Coopérative d'Intérêt collectif (SCIC)
- Association Loi 1901

Critères de jugement

- **Faisabilité juridique** (risques, délais de procédure et simplicité)
- **Faisabilité économique** (capitalisation, fiscalité, coûts de structure, de gestion ; obligations comptables, statut du personnel...)
- **Financements** (impacts financiers, subventions, actionnariat potentiel, coûts de structuration, liquidation)
- **Organisation et gouvernance** (mode décisionnel, répartition des voix...)

Les différentes formes juridiques existantes



SAS

- Entreprise simplifiée
- Souplesse et liberté d'organisation et de rédaction des statuts
- Fort pouvoir du président
- Ne permet pas de bénéficier de certaines aides agricoles, nationales ou européennes

SCA

- Assemble uniquement des agriculteurs
- Coopérative exonérée d'impôts sur les sociétés
- Éligibilité aux aides publiques (POSEI, FEADER)

SCIC

- 3 types d'associés obligatoires (salariés, bénéficiaires, autres personnes physique ou morale)
- Objectif de production / fourniture de biens ou de services à caractère d'utilité sociale
- Principe de solidarité et de démocratie
- Collectivités peuvent détenir jusqu'à 50% du capital + financement

Association Loi 1901

- Tout type d'adhérent possible
- Éligibilité aux aides publiques (POSEI, FEADER)
- Principe de solidarité et de démocratie

Avantages des formes juridiques existantes

AVANTAGES

	Société d'Actions Simplifiée (SAS)	Société Coopérative Agricole (SCA)	Société coopérative d'intérêt collectif (SCIC)	Association Loi 1901
	<ul style="list-style-type: none"> - Grande flexibilité dans la rédaction des statuts qui permet une adaptation aux besoins du projet et à son évolution - Le capital est fixé dans les statuts, pas de minimum - Les associés disposent d'une grande liberté pour organiser le fonctionnement de la société - Option pour l'imposition des bénéfices à l'IR au lieu de l'IS - Dirigeant pouvant être assimilé salarié - Ses associés, au nombre minimum de 2, peuvent être des personnes physiques (particuliers) ou des personnes morales (sociétés, associations). La structure peut comprendre un seul associé, il s'agit dans ce cas d'une SASU. 	<ul style="list-style-type: none"> - Objectif de solidarité de la filière et fonctionnement démocratique (1 associé = 1 voix) qui permet de sécuriser le projet - Régime fiscal intéressant - Forme d'organisation présentant une meilleure éligibilité aux aides publiques qui dépendent des lois agricoles - La solidarité des membres de la coopérative agricole, et filière de production, et service social - L'adhésion est libre/ouverte - Formation/structuration pratique - Responsabilité limitée - Existence perpétuelle - Gestion démocratique, transparence financière, pour obtenir l'agrément tous les 5 ans le contrôle est obligatoire. 	<ul style="list-style-type: none"> - Unique statut en France capable d'intégrer des collectivités publiques facilement. - Associés placés sur un strict pied d'égalité. - Responsabilité des associés limitée à leurs apports - Participation des collectivités publiques au capital admise - Possibilité de devenir dirigeant en conservant son statut de salarié. - Transformation de toute société ou d'association en Scic sans changement de personne morale. - Les Scic présentent donc la particularité de rassembler des associés aux intérêts à priori divergents, mais qui choisissent de se rassembler dans un intérêt collectif qui les dépasse. <p>Nb : possibilité de transformer une association ou une société en SCIC sans changement de personnalité morale (transformation neutre)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Simplicité de constitution et de modification de statuts - Fonctionnement déjà en place à PARER avec une forte cohésion entre adhérents - Visibilité des valeurs associatives

Inconvénients des formes juridiques existantes

INCONVENIENTS

	Société d'Actions Simplifiée (SAS)	Société Coopérative Agricole (SCA)	Société coopérative d'intérêt collectif (SCIC)	Association Loi 1901
	<ul style="list-style-type: none"> – Complexité dans la rédaction des statuts, besoin de compétences – Grande liberté donc peu de cadre juridique – Fort pouvoir du président, seul représentant vis-à-vis des tiers – Éligibilité aux aides publiques plus restreinte – Le pouvoir de décision des producteurs associés est à définir de manière explicite et rigoureuse dans les statuts pour assurer un fonctionnement solidaire 	<ul style="list-style-type: none"> – Opérations avec des tiers limitées à 20% du CA – Attention aux compétences et à la gestion des affaires – Risque de s'écarter du business plan sur la durée, (sens des affaires à avoir !) – Tendance à la dominance des membres influents, souci de gouvernance. 	<ul style="list-style-type: none"> – Ingénierie et délais de constitution (catégories d'associés à réunir, projet à définir collectivement, statuts). – La SCIC ne peut être créée sans l'agrément préalable de la préfecture, et le sera pour une durée de 5 ans renouvelable. – Formalités de constitution lourdes (nombre et type d'associés, valeur du capital social, nature du projet...). – Différence de cultures entre associés (agriculteurs et collectivités territoriales) 	<ul style="list-style-type: none"> - Gouvernance (Président Trésorier Secrétaire) dépendante des élections en AG et en CA chaque année - Fiscalisation (TVA et IS) applicable pour les activités d'achat revente - Faible crédibilité économique et bancaire

La Société par Actions Simplifiée (SAS)

Analyse comparative multicritère	SAS
Faisabilité juridique	
Simplicité juridique	*
Délais de procédure	**
Simplicité de mise en œuvre	*
Faisabilité économique	
Capitalisation Coûts de gestion et de structure Fiscalité Obligations comptables Temps de mise à l'équilibre	**
Situation du personnel (statut des dirigeants, personnel théoriquement nécessaire, en gestion, en technique, ETC...) Contraintes de charges y afférent	***
Financements	
Impacts financiers Subventions Actionnaires potentiels Coûts de liquidation et de structuration	*
Organisation et Gouvernance	
Mode décisionnel Répartition des voix/du pouvoir	*

SAS :

- Entreprise simplifiée donnant l'avantage du salariat au dirigeant et la souplesse et liberté d'organisation et de rédaction des statuts
- Plus les associés sont nombreux, plus la rédaction statutaire peut être bloquée (car peu de cadre juridique et grande liberté) ainsi que la prise de décisions lors des assemblées
- Fort pouvoir du président
- Ne permet pas de bénéficier facilement des aides agricoles, ou européennes, prévues dans les dispositifs d'aides agricoles

La Société Coopérative Agricole (SCA)

Analyse comparative multicritère	SCA
Faisabilité juridique	
Simplicité juridique	**
Délais de procédure	***
Simplicité de mise en œuvre	**
Faisabilité économique	
Capitalisation Coûts de gestion et de structure Fiscalité Obligations comptables Temps de mise à l'équilibre	**
Situation du personnel (statut des dirigeants, personnel théoriquement nécessaire, en gestion, en technique, ETC...) Contraintes de charges y afférent	**
Financements	
Impacts financiers Subventions Actionnaires potentiels Coûts de liquidation et de structuration	**
Organisation et Gouvernance	
Mode décisionnel Répartition des voix/du pouvoir	***

SCA :

- Mode de gestion bien connu avec de nombreux retours d'expérience dans le monde agricole et adapté au projet
- Assemble uniquement des agriculteurs
- Nécessite une collaboration égale, équilibrée ainsi qu'une gestion efficace via des personnels compétents
- Le système décisionnel devra être bien pensé et rédigé dans les statuts de manière à ne pas créer trop de blocages dans les prises de décisions (nombre de décideurs à limiter, éviter la suprématie des gestionnaires pour les décisions, prévenir les potentiels conflits d'intérêt, etc.)

La Société Coopérative d'Intérêt Collectif

Analyse comparative multicritère	SCIC
Faisabilité juridique	
Simplicité juridique	**
Délais de procédure	**
Simplicité de mise en œuvre	**
Faisabilité économique	
Capitalisation Coûts de gestion et de structure Fiscalité Obligations comptables Temps de mise à l'équilibre	*** (plus d'options de capitaux et de financements)
Situation du personnel (statut des dirigeants, personnel théoriquement nécessaire, en gestion, en technique, ETC...) Contraintes de charges y afférent	**
Financements	
Impacts financiers Subventions Actionnaires potentiels Coûts de liquidation et de structuration	***
Organisation et Gouvernance	
Mode décisionnel Répartition des voix/du pouvoir	***

SCIC :

- Rassemble les avantages d'une coopérative et peut avoir trois statuts juridiques au choix selon le projet ciblé : SARL, SAS, ou SA
- Intégration large d'acteurs, notamment les collectivités territoriales, tout en maintenant les avantages d'une société commerciale (transparence des comptes, comptabilité, gestion, régime fiscal...)

L'association Loi 1901

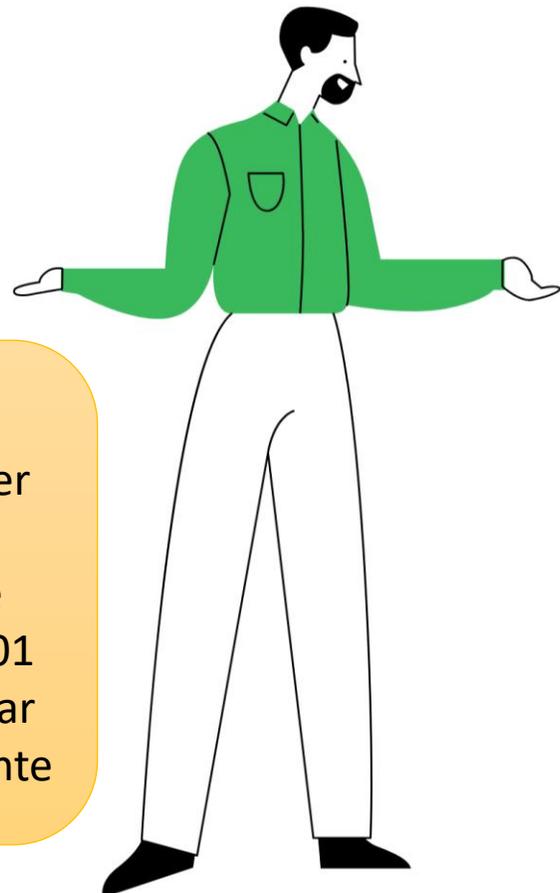
Analyse comparative multicritère	Loi 1901
Faisabilité juridique	
Simplicité juridique	***
Délais de procédure	***
Simplicité de mise en œuvre	***
Faisabilité économique	
Capitalisation Coûts de gestion et de structure Fiscalité Obligations comptables Temps de mise à l'équilibre	*
Situation du personnel (statut des dirigeants, personnel théoriquement nécessaire, en gestion, en technique, ETC...) Contraintes de charges y afférent	**
Financements	
Impacts financiers Subventions Actionnaires potentiels Coûts de liquidation et de structuration	**
Organisation et Gouvernance	
Mode décisionnel Répartition des voix/du pouvoir	**

Association Loi 1901 :

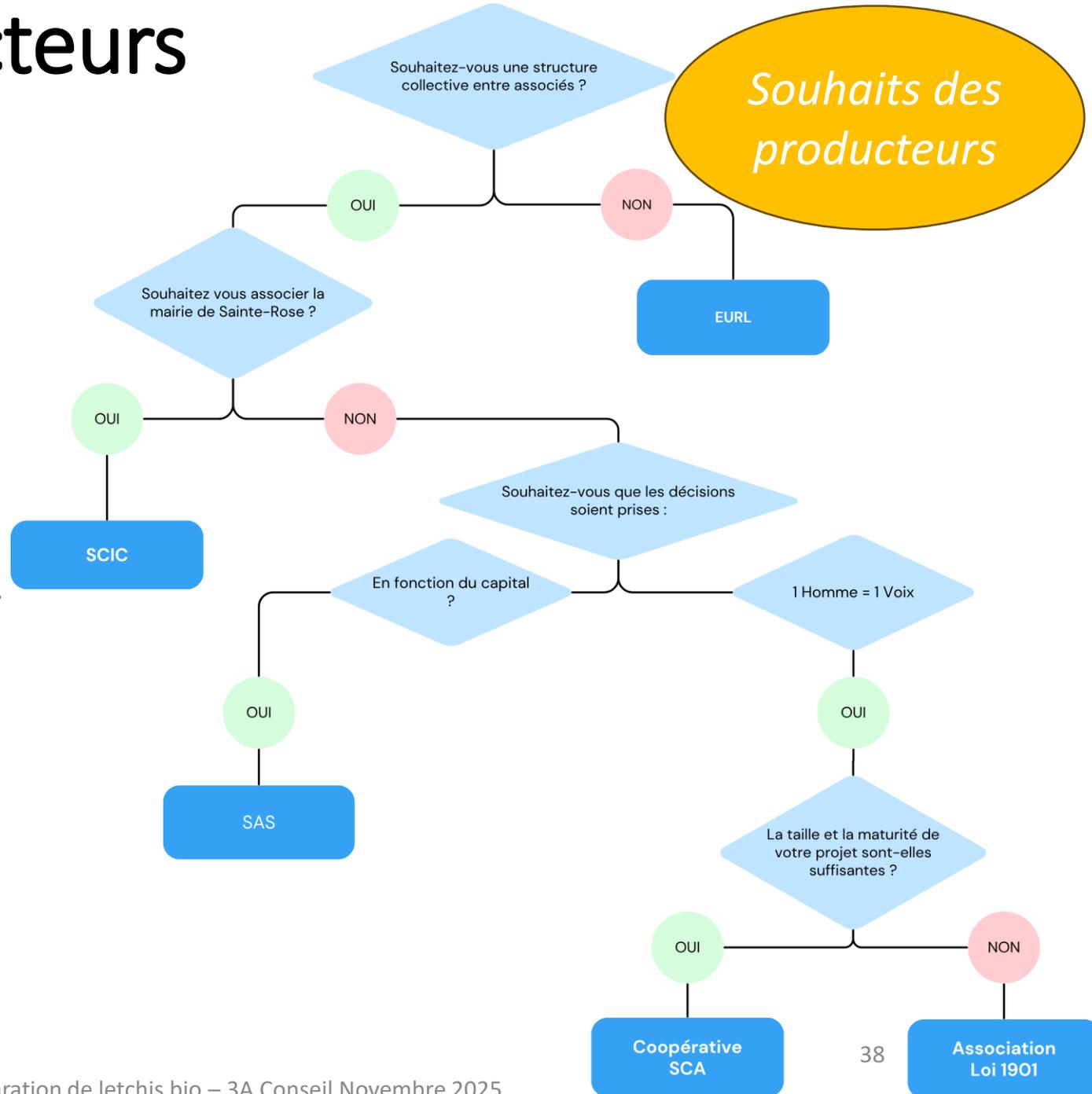
- Simplicité de constitution et de modification de statuts
- Fonctionnement déjà en place avec une forte cohésion entre adhérents
- Visibilité des valeurs associatives
- Gouvernance (Président Trésorier Secrétaire) dépendante des élections en AG et en CA chaque année
- Fiscalisation (TVA et IS) applicable pour les activités d'achat revente
- Faible crédibilité économique et bancaire

Choix éclairé des producteurs

Sur la base des différentes caractéristiques de chacune des formes juridiques étudiées, et des volontés de l'association pour son projet de création de structure collective, nous avons travaillé avec les producteurs de l'association PARER au travers de l'arbre de décision ci-contre.



CONCLUSION
Au moins dans un premier temps, les producteurs souhaitent conserver le statut Association Loi 1901 et faire porter le projet par l'association PARER existante



Souhaits des producteurs

Les arguments pour rester « PARER »

Les producteurs souhaitent dans un premier temps faire porter le projet par l'association PARER existante pour les raisons suivantes :

- Groupe de producteurs déjà fédérés avec une dynamique et un climat de confiance déjà établis entre eux
- Volonté de ne pas exclure les agriculteurs ne produisant pas de letchis
- Valorisation de la reconnaissance GIEE déjà obtenue par l'association PARER et l'image de marque positive des pratiques agroécologiques des producteurs
- Economie de temps et de charges de fonctionnement

Les statuts existants prévoient bien un objet social pour «Echanger, partager, diffuser, sensibiliser sur le rôle primordial des agriculteurs ayant des pratiques agroécologiques ».

Il serait néanmoins nécessaire de réunir une assemblée générale extraordinaire (AGE) pour compléter les statuts afin d'intégrer clairement le projet prévisionnel.

Rien n'empêcherait dans un deuxième temps aux producteurs de créer :

1. une **nouvelle société commerciale de type SASU**, consacrée à la préparation et transformation des letchis, avec l'association PARER comme unique associée
2. une **nouvelle coopérative agricole**, si le développement de l'activité économique devenait important.



Nos recommandations d'adaptation des statuts

À ce jour, l'objet social dans les statuts de PARER est le suivant :

« Cette association a pour but toute action permettant directement ou indirectement de penser et agir la restauration écologique à Sainte-Rose, dans le but d'augmenter la biodiversité et la préservation de la forêt de bois de couleurs des bas en luttant contre les EEE et en favorisant la multiplication et la dissémination de la flore et de la faune indigène de l'île de La Réunion.

Mais aussi de participer aux débats environnementaux avec le grand public et les administrations publiques qui gèrent et organisent le domaine forestier public réunionnais (Conservatoire du Littoral, ONF, Conseil Général, DAAF, CBNM, Union Européenne).

Echanger, partager, diffuser, sensibiliser sur le rôle primordial des agriculteurs ayant des pratiques agroécologiques, dans l'aménagement, la mise en valeur, la lutte contre les EEE, la restauration écologique dans ces forêts tropicales françaises qui participent à habiter 80% de la biodiversité nationale, études, assistance technique, la formation et l'insertion des jeunes.

Répondre aux appels à projets visant la mise en valeur, réparation des chemins d'exploitations, visant l'amélioration économique, sociale, et écologique des adhérents agriculteurs. »

Cet objet social ne permet pas une activité de préparation et/ou de transformation de fruits et/ou de légumes. Les statuts devront être modifiés le cas échéant, lors d'une Assemblée Générale Extraordinaire.

L'objet social pourrait alors être amendé de ces précisions :

« L'association a également pour but de limiter le gaspillage et la perte des letchis restant sur pieds, en proposant à ses adhérents producteurs de letchis BIO de venir dans la structure collective partagée pour préparer et transformer leurs letchis en assurant les actions d'achat, de préparation, de transformation, de conditionnement, et de revente. »

Nos recommandations fiscales

La fiscalité des associations loi 1901 est règlementée. L'expert-comptable du porteur de projet est le mieux placé pour conseiller l'association en matière de fiscalité.

A partir du moment où l'association va **acheter et vendre des produits agricoles** pour bénéficier du POSEI, elle devra obligatoirement être fiscalisée sur cette activité (achat/vente), c'est à dire qu'elle sera soumise à la **TVA** et aux **impôts sur les sociétés IS**.

La TVA sera payée par la clientèle finale, et l'IS ne sera payé que si l'association obtient des résultats positifs.



Extrait du règlement POSEI - commercialisation

3.5.1. Aide à la commercialisation locale des productions locales

Pour les produits de diversification végétale, hors produits issus de l'agriculture biologique et de la floriculture, les bénéficiaires de l'aide sont les producteurs adhérents des **structures collectives agréées** (organisations de producteurs reconnues ou groupements de producteurs pré-reconnus) ainsi que les producteurs en phase d'adhésion des structures collectives (les conditions minimales contractuelles liant les structures collectives agréées et les bénéficiaires éligibles à l'aide POSEI sont fixées par texte d'application de l'État Membre).

Conditions d'éligibilité : **un contrat de commercialisation écrit est conclu entre le bénéficiaire, d'une part, et un opérateur de commercialisation** et/ou de restauration hors foyer et/ou de transformation de produits de diversification végétale, d'autre part.

Montant unitaire de l'aide pour les produits de diversification végétale, hors produits de floriculture (€/tonne) :

- Entre 200 et 400 €/tonne pour produits conventionnels selon les catégories de produits (le letchis 08109020 est en catégorie C)
- **600 €/tonne pour produits biologiques**



Cadre juridique pour bénéficiaire du POSEI

Concernant les **aides à la commercialisation du POSEI** (0.40€ /kg conventionnel, **0.60€/kg bio**), elles ne peuvent être octroyées aux agriculteurs **que si la structure collective qui les rassemble est reconnue « OP Organisation de Producteurs »** par le ministère de l'agriculture.

L'entité juridique peut prendre la forme de sociétés coopératives agricoles (SCA) et leurs unions, de sociétés d'intérêt collectif agricole (SICA), **d'associations entre producteurs agricoles (type loi 1901)**, de sociétés commerciales (SA, SAS, SARL) etc.

Il n'est donc pas nécessaire de créer une nouvelle forme juridique dans un premier temps, les futurs investissements agro-alimentaires peuvent être portés par l'association à condition de modifier les statuts en AGE assemblée générale extraordinaire et de bien formaliser un **transfert de propriété** avec factures d'achat de la matière première aux producteurs et factures de vente à un opérateur de commercialisation.

A moyen terme, les producteurs pourront éventuellement former une société coopérative agricole (SCA) pour renforcer leur lien, mais cela n'est pas obligatoire pour percevoir les aides POSEI à la commercialisation.



Conditions pour être reconnu OP

Pour être reconnue « OP » la structure collective doit atteindre une certaine taille économique :

- **Nombre de producteurs** : 5 minimum ✓
- **Valeur de production commercialisable** (VPC) : ✓
100 000€ pour notamment des fruits et légumes sous signes d'identification de la qualité et de l'origine ou produits dans une collectivité territoriale d'outremer ayant le statut de région ultrapériphérique de l'Union européenne. (article 551-8 du CRPM, et page 6 guide OP)
- **Moyen en personnel** : ✓
pas de minimum pour ces organisations dans le cadre des seuils réduits. (Minimum 1 ETP sinon)



POSEI France

Guadeloupe, Guyane, Martinique, la Réunion et Mayotte



Règle de l'apport total dans une OP

La **règle de l'apport total** dans une OP est imposée pour permettre une concentration efficace de l'offre. L'union fait la force des producteurs. **C'est l'esprit même de la reconnaissance « OP » !**

Des exceptions sont possibles pour la vente directe pour une OP fruits et légumes.

Pour les **produits AB, 40% des volumes des produits concernés par l'adhésion peuvent être commercialisés hors de l'OP** (sous certaines conditions, l'article c et les articles 551-11 et 12 du CRPM sur la règle d'apport décrivent les conditions à respecter).

Exemple 1 Export letchis : un adhérent PARER vend déjà du letchi bio à une OP principale comme une coopérative spécialisée dans l'exportation de letchis à un prix très avantageux. Il lui serait possible de vendre à PARER le surplus de production de letchi pour les valoriser sans pour autant renoncer à ces ventes export, si l'OP principale en donne l'accord écrit et que les volumes commercialisés vers PARER concernent un volume marginal (inférieur à 5% de la VPC de l'OP principale), ou que cela concerne une activité non réalisée par l'OP principale. (Cf guide OP page 7)

Exemple 2 Autre produit que le letchi : un adhérent PARER vend déjà de la banane bio à une OP principale ayant un écoulement commercial stable. Il lui serait possible d'adhérer à plusieurs OP mais pour des produits différents. Mais cette option doit être clairement établie dans les statuts, le bulletin d'adhésion et dans les autres documents réglementaires des deux différentes OP concernées. (Cf guide OP page 4)

Toute dérogation à la règle de l'apport total conduit à la mise en place de procédures de contrôles France Agrimer qui sont lourdes administrativement et font l'objet de non-conformités régulièrement.

Conditions pour être reconnu OP

Afin de garantir une certaine stabilité au sein des organisations de producteurs, une **période minimale d'adhésion** à l'organisation de producteurs est prévue par la réglementation :

- La **durée minimale d'engagement au sein de l'OP fruits et légumes ne peut être inférieure à 3 mois** ni excéder 6 mois.
- Les adhérents d'une OP peuvent renoncer à leur qualité de membre sous réserve d'en informer préalablement l'organisation de producteurs dans ce délai.



La reconnaissance des organisations de producteurs (OP) est faite au niveau du ministère de l'agriculture, DGPE, par le BRESE (Bureau Relations Économiques et Statuts des Entreprises).

Un agrément par la Préfecture de La Réunion en Structure collective Bio pour bénéficier du POSEI est également possible. La DAAF reviendra vers PARER début 2026 pour en préciser les conditions (En annexe, instruction technique DGPE et arrêté préfectoral Réunion, notamment article 3).



Extrait du règlement POSEI - transformation

3.5.3. Aide à la transformation

Le bénéficiaire est une **entreprise de l'aval, ayant un objet social de transformation**, agréée localement et ayant passé un **contrat avec une structure collective agricole de type OP**.

Le transformateur peut être spécialisé dans la transformation de produits issus de l'Agriculture Biologique et avoir dans ce cas une certification AB CERTIPAC.

Le transformateur souhaitant participer au dispositif présente une **demande d'agrément à la DAAF - SEAF**. Le transformateur agréé s'engage à demander l'aide uniquement sur les produits transformés localement issus de produits locaux.

L'aide est octroyée pour la transformation locale de produits de diversification végétale récoltés localement.

Montant de l'aide (€ / tonne de matière première) : Entre 260 (catégorie A) et 495 €/tonne (catégorie C) de matière première selon les catégories de produits (le letchi 08109020 est en catégorie C).

Pour l'aide à la transformation, le palmiste n'est pas dans la même catégorie que les letchis : le taux d'aide n'est donc pas de 495 €/t mais de 425 €/t.



POSEI France

Guadeloupe, Guyane, Martinique, la Réunion et Mayotte

L'agrément structure de transformation

La marche à suivre pour obtenir l'agrément de transformateur est la suivante :

- L'agrément des transformateurs est encadré par l'arrêté préfectoral n°1800 et la note 6DE4008 qui présente la démarche et les documents à fournir.
- Les structures demandant l'agrément pour la partie diversification végétale (transformation fruits et légumes) doivent retourner leur demande et leur dossier à la DAAF/SEAF/PMF.
- Après une phase d'instruction sur dossier, une visite sur place dans les locaux en production permet de valider la demande.
- Il est conseillé de demander l'agrément en année N-1 avant le mois d'octobre pour une éligibilité aux aides à partir de l'année N.

L'agrément des transformateurs éligibles aux aides POSEI à la Transformation, est réalisé par la DAAF/SEAF/PMF.



Extrait du Règlement (CE) n° 852/2004



Le Règlement (CE) n° 852/2004 distingue la « préparation » de la « transformation »

Article 2 on retrouve les définitions :

- « **transformation** »: toute action entraînant une modification importante du produit initial, y compris par chauffage, fumaison, salaison, maturation, dessiccation, marinage, extraction, extrusion, ou une combinaison de ces procédés;
- « **produits non transformés** »: les denrées alimentaires n'ayant pas subi de transformation et qui comprennent les produits qui ont été divisés, séparés, tranchés, découpés, désossés, hachés, dépouillés, broyés, coupés, nettoyés, taillés, décortiqués, moulus, réfrigérés, congelés, surgelés ou décongelés;
- « **produits transformés** »: les denrées alimentaires résultant de la transformation de produits non transformés. Ces produits peuvent contenir des substances qui sont nécessaires à leur fabrication ou pour leur conférer des caractéristiques spécifiques.

Dans un premier temps PARER souhaiterait ne pas faire de transformation mais uniquement de la préparation de letchis pour que le lancement d'activité soit plus simple réglementairement :

- **Administrativement** (Règlement (CE) n° 852/2004 article 6) → PARER serait ainsi considéré comme Opérateur du secteur Alimentaire
- **Normes d'hygiène** à respecter (Règlement (CE) n° 852/2004 articles 4 et 5) : l'Annexe 1 pour produits non transformés et l'Annexe 2 pour produits transformés. Pour les produits non transformés d'origine végétale il ne faut **pas d'agrément sanitaire**.
- **Etiquetage** : réglementation totalement différente entre les deux catégories, beaucoup **plus simple pour les produits non transformés**

Conclusion sur le schéma juridique d'ensemble



En conclusion, en tenant compte de la réglementation, des subventions accessibles et des souhaits des producteurs adhérents de PARER, nous pourrions définir un schéma juridique d'ensemble en deux temps :

- Un **schéma classique, à atteindre à terme**, avec la création d'une deuxième structure juridique pour la « transformation »
- Un **schéma non classique, souhaité par PARER dans un premier temps**, mais devant obtenir une validation préalable des ministères

En plus des **aides POSEI** déjà évoquées (**commercialisation** locale et **transformation**), la création d'une SASU de transformation permettrait de mobiliser les autres aides POSEI suivantes :

- 3.5.4. Aide à la commercialisation **hors région de production** (13,5% de la valeur HT commercialisé)
- 3.6.1. Aide au transport pour la **collecte** et la livraison (0,05 € / kg transporté)
- 3.6.2. Aide complémentaire de soutien à la consommation locale dans le cadre de la restauration hors foyer (0,25 € / kg vendu en **RHF**)
- 3.6.4. Aide au **conditionnement** (85% des factures acquittées HT)
- 3.6.3. Aide au **stockage** à température dirigée (75% des factures acquittées HT)

Pour l'aide stockage, à partir du POSEI 2026 l'aide au stockage comportera une option « stockage en propre », justement pour les OP qui investissent dans des équipements de stockage. C'est une aide complexe, l'étude ne la prend pas en compte, l'association pourra voir plus tard si elle est éligible.

Schéma juridique « classique » ou « à terme » - Scénario 2

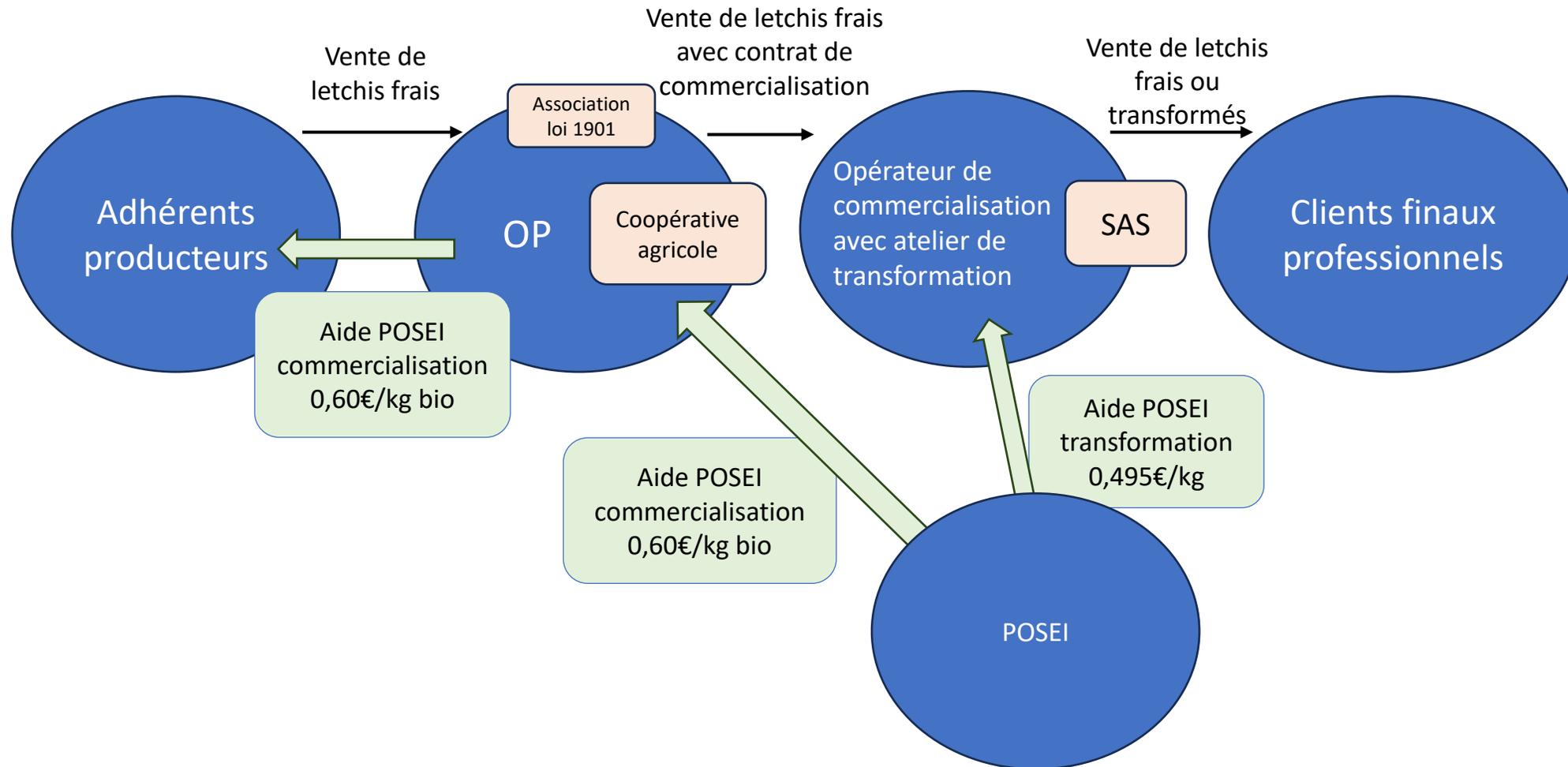
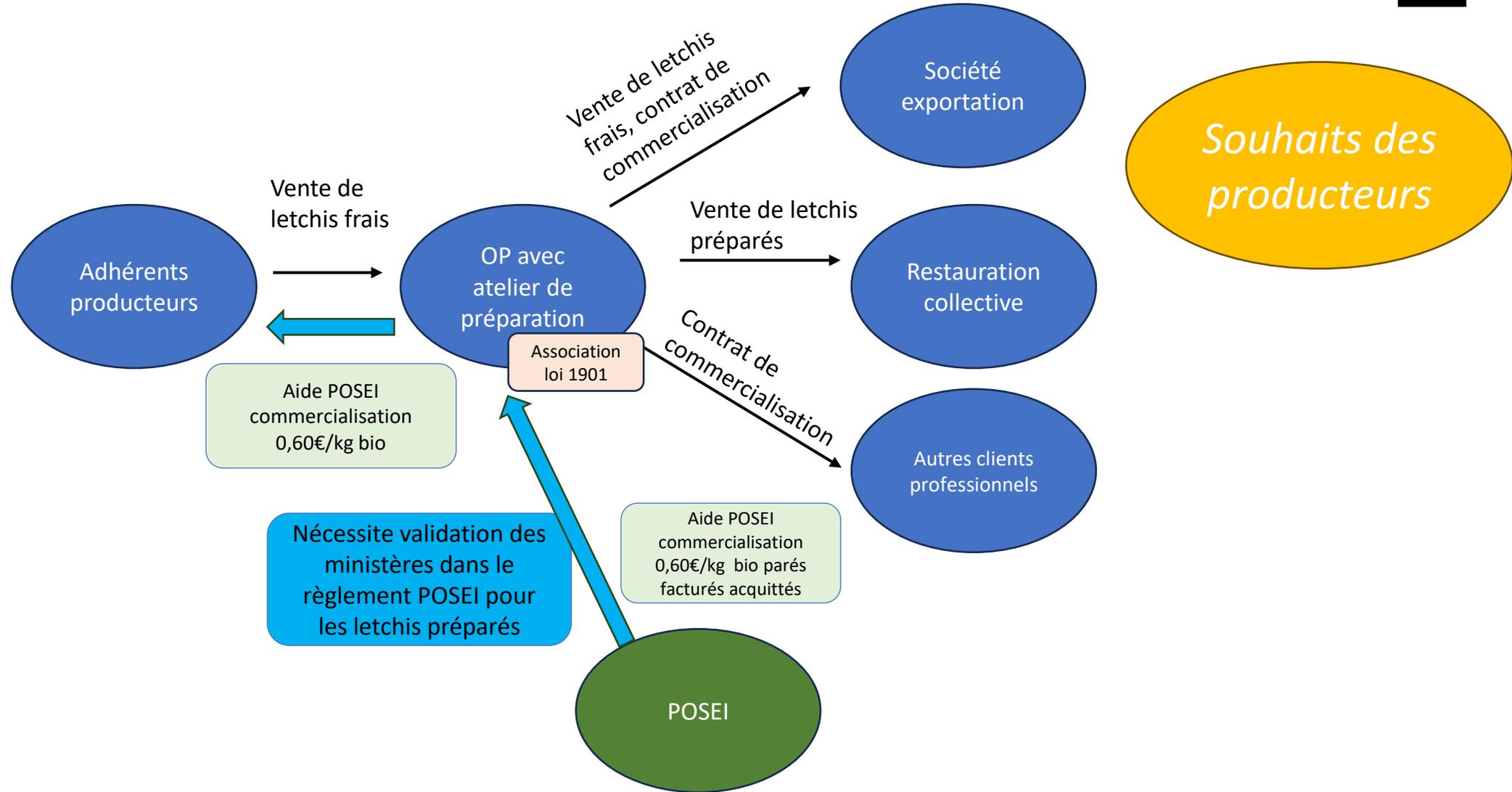


Schéma juridique souhaité par PAREER – Scenario 1



Circuits de commercialisation potentiels



Etude de faisabilité d'un projet de structure collective pour la préparation de letchis bio – 3A Conseil Novembre 2025

Circuits de commercialisation potentiels

Souhaits des producteurs

Nous avons travaillé avec l'association PARER sur le chiffre d'affaires potentiel, en détaillant les questions suivantes : les mots rayés correspondent aux options non retenues par le groupe d'agriculteurs PARER

❖ Segmentation : quels-sont vos clients potentiels ?

Vente directe aux particuliers, magasin de producteurs, entreprises artisanales de transformation, restauration collective, export, ~~GMS~~ / Magasins Bio, intermédiaires ~~bazardiens~~, ~~marchés forains~~

❖ Quels types de produits attendent vos clients ?

- Letchi frais, letchi dénoyauté, pulpe, jus ?, ~~produits transformés (confiture, sirop)~~
- Autres fruits et légumes ? Légumes découpés, ~~légumes cuisinés, achards~~
- Sous quel conditionnement pour faciliter l'usage (vrac, emballé, ~~conserve~~/bouteille/seau) ?

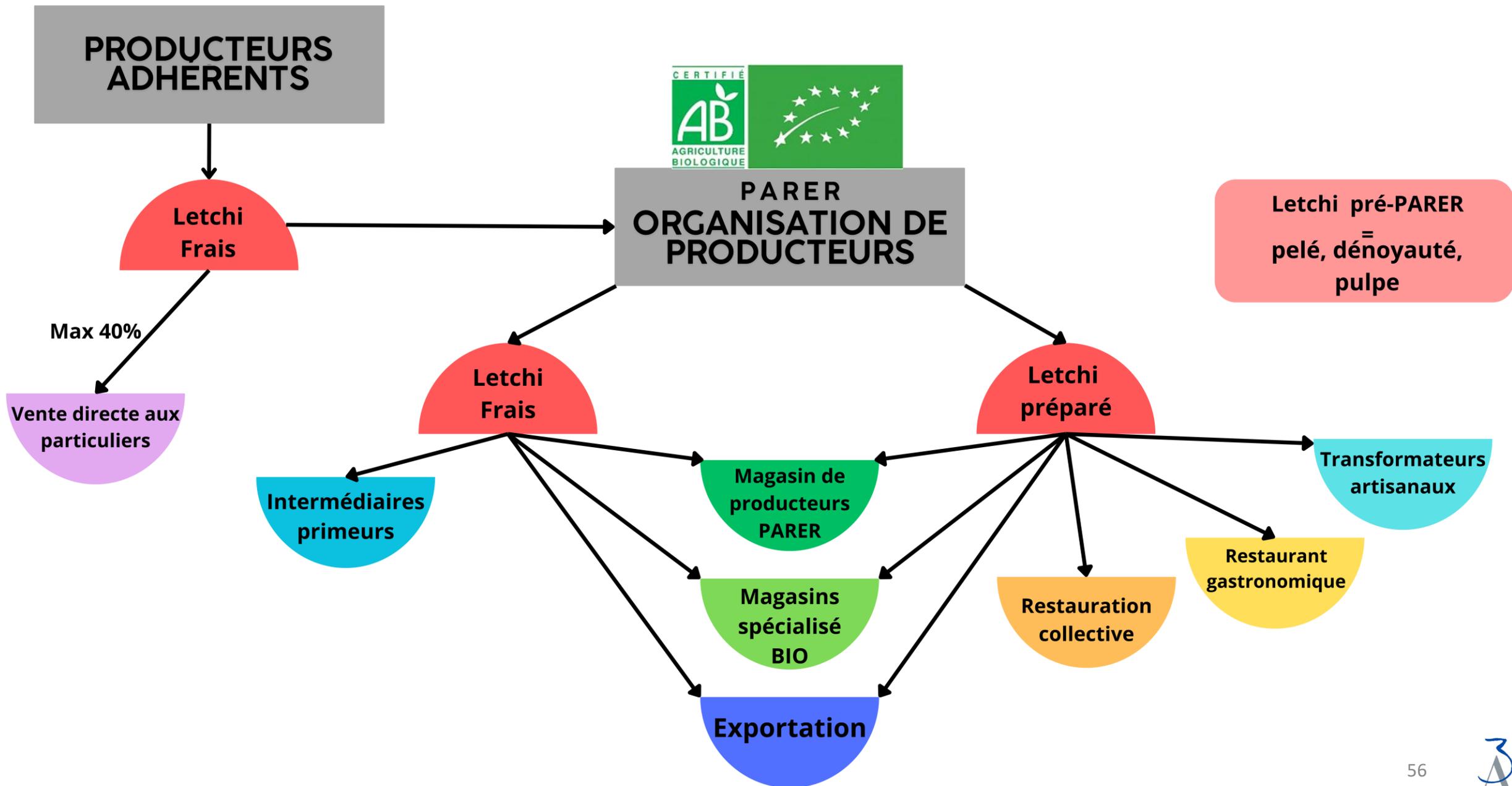
❖ Pour chaque produit à fort potentiel, quel pourrait être le volume de vente ?

❖ Pour chaque produit à fort potentiel, quel pourrait être le prix de vente ?

Circuits de commercialisation retenus

- ❖ L'association PARER a retenu les différents circuits de commercialisation suivants :
 - ❖ Magasin de producteur PARER
 - ❖ Fête du letchi à Sainte-Rose en décembre
 - ❖ Entreprises artisanales de transformation
 - ❖ Magasins spécialisés BIO comme Naturalia, la Vie Claire
 - ❖ Restaurants gastronomiques de l'Est
 - ❖ Restauration collective et traiteurs
 - ❖ Export de letchis frais et 100% BIO

Souhails des producteurs



Différents circuits de commercialisation



MAGASIN DE PRODUCTEUR PARER



L'association PARER est favorable à la mise en place d'un magasin de producteur attenant à la structure collective.

Celui-ci permettrait, en organisation des rotations de bénévoles producteurs, d'effectuer des ventes sur quelques heures fixes et régulières dans la semaine.

A terme, un salarié, un stagiaire ou un alternant pourrait assurer ces ventes en magasin sur des plages horaires plus larges.

Des discussions doivent être engagées avec la Mairie sur le choix du foncier.



Exemple de la Maison des goyaviers du GIEE Nout'Goyavier à la Plaine des Palmistes

sur terrain communal en bord de route

Différents circuits de commercialisation



Impulser une Fête du letchi à Sainte-Rose

L'association PARER est très favorable à la mise en place d'une fête du letchi à Sainte-Rose.

Ouverte à d'autres producteurs, elle permettrait de regrouper les différents cultivateurs de ce produit, et mettrait en avant leur production BIO et locale.

Des discussions doivent être engagées avec la Mairie pour faire du letchi un produit identitaire, culturel et patrimonial de la commune.



Une 1^{ère} édition d'une « Fête des letchis » a eu lieu à Saint-Benoît en 2023. Malgré son succès, elle n'a pas été reconduite depuis.



Différents circuits de commercialisation



Le Drive Fermier PARER



Depuis quelques années, se développe la vente en vrac de produits frais.

Au moyen de bornes disponibles 24H/24H, les clients peuvent récupérer des produits frais fermiers auprès de distributeurs automatiques réfrigérés.

Deux exemples ci-contre provenant des entreprises [Nature O Frais](#)

Et [Le Casier Français](#)

Ce système de vente 24h/24 réduit les coûts liés au personnel et permet une meilleure gestion des stocks

En effet, les systèmes de gestion connectés facilitent la supervision des distributeurs. Depuis une application, il est possible de suivre les stocks en temps réel et de gérer les produits disponibles. Ces outils permettent de surveiller les ventes et d'ajuster les réapprovisionnements.



Différents circuits de commercialisation



MAGASINS spécialisé BIO

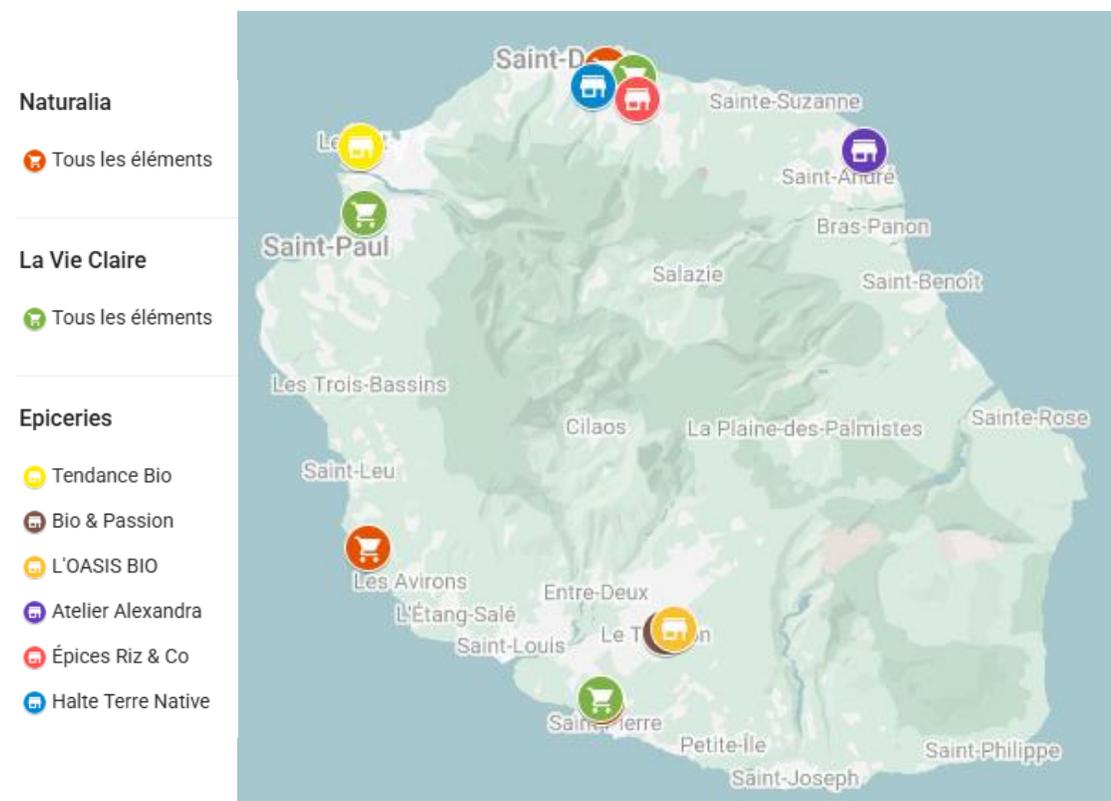


Les letchis frais et le jus pourraient également intéresser les chaînes de magasins suivants :

- Naturalia
- La Vie Claire

Ainsi que les petites épiceries BIO et alternatives :

- Atelier Alexandra
- Epices Riz & Co
- Halte Terre Native
- ...



Différents circuits de commercialisation



Entreprises artisanales de transformations

Les entreprises artisanales qui pourraient incorporer du letchi bio dans leur recettes sont nombreuses à La Réunion.

Certaines d'entre elles sont d'ores et déjà certifiées AB selon l'Agence BIO.

Les glaciers artisanaux comme LGM sont fortement demandeurs de pulpe de letchis.



Différents circuits de commercialisation



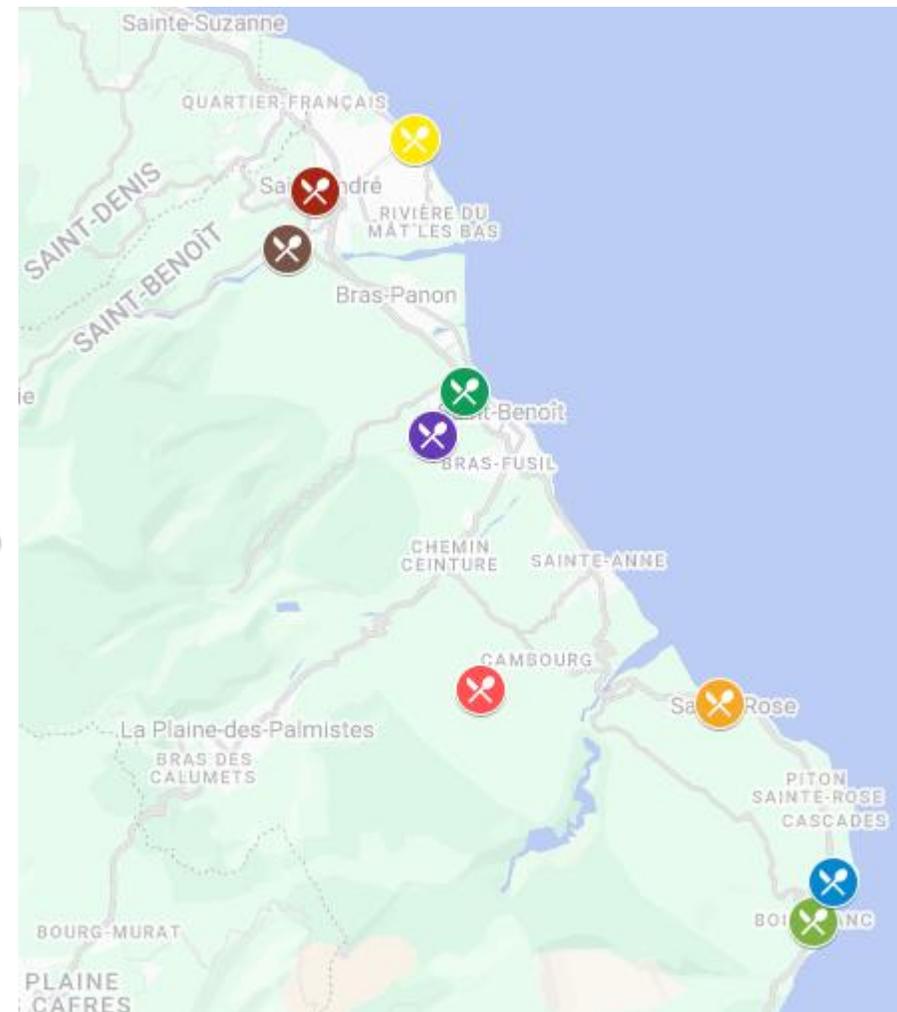
Restaurants gastronomiques du territoire de l'Est

Les restaurants gastronomiques de l'Est constituent également des débouchés potentiels.

On peut noter les structures suivantes :

-  Diana Dea Lodge
-  La Cabane Aux épices
-  Gingembre-Combava (Hôtel La Fournaise)
-  Le bertel des laves
-  Les Letchis
-  Bal la Poussiere
-  Le franciscéa
-  Velli
-  L'Anse des Cascades

Les distinctions du Guide Kaspro reportées ici vont de la fleur de vanille aux 3 gousses de vanille pour les meilleures assiettes.



Différents circuits de commercialisation



L'Export

L'export de letchis bio et frais représente une véritable opportunité de rentabilité financière pour la structure collective. **C'est une niche de marché 100% bio à valoriser.**

Il existe une aide export à la commercialisation hors région de production, mais celle-ci est perçue par l'acheteur qui commercialise les produits sur les marchés de l'Union européenne continentale, et qui en reverse une partie au producteur local.



Pour exporter des letchis vers la métropole, il convient de respecter les règles de l'Union européenne, avec les exigences figurant dans le règlement (UE) 2019/2072.

Concrètement, les obligations suivantes doivent être respectées :

- la structure de conditionnement doit être agréée par la DAAF - SALIM
- un certificat phytosanitaire doit être établi dans Traces-NT, plateforme numérique européenne en ligne permettant de faciliter les démarches administratives concernant l'import et l'export de marchandises
- et un échantillon doit être présenté au contrôle auprès de l'équipe du poste de contrôle frontalier SIVEP de l'aéroport Roland-Garros.

Différents circuits de commercialisation



L'Export

- Nous recommandons à PARER de chercher à bénéficier d'un circuit export existant avec des professionnels bien établis ayant déjà le savoir faire et les débouchés.
- Ainsi PARER n'aurait pas à assumer seule :
 - Le poids administratif des dossiers export
 - La responsabilité sécurité civile du transport aérien « chargeur connu »
 - La négociation des volumes dans les avions cargos pour s'assurer un frêt aérien suffisant en période rouge
 - La commercialisation vers le client final



Différents circuits de commercialisation



Restauration collective : Cuisine centrale Amiral BOUVET de Saint-Benoît

La **cuisine centrale de Saint-Benoît** dessert les collèges et lycées publics de Sainte-Anne à Sainte-Suzanne (hors Plaine de Palmistes et Salazie).

Elle fournit 6 000 à 6 500 élèves par jour.

Le responsable du magasin nous a partagé son **fort intérêt de pouvoir disposer de letchis BIO frais déjà pelés.**

Les élèves étant de niveaux collège et lycée, le dénoyautage n'est pas nécessaire.

Aujourd'hui, la distribution de letchis frais est rare voire inexistante, même à la période de Noël, car les fournisseurs répondant aux critères quantité/qualité/prix sont difficiles à trouver.

Le fait que les letchis soient BIO l'intéresse d'autant plus qu'ils sont de plus en plus incités par la Loi EGALIM à intégrer du BIO dans les repas.

Le jus pourrait également les intéresser dans une moindre mesure.

Il n'est néanmoins pas très intéressé par la pulpe car ils ne font **pas de transformation en cuisine centrale.**

Des desserts à base de letchis pourraient par contre les intéresser.

La **cuisine centrale de Sainte Rose** pourrait de la même façon être intéressée par des letchis BIO de PARER.

Différents circuits de commercialisation



Précision du tonnage pour la cuisine centrale

A raison de 6000 repas distribués quotidiennement et sur la base de 7 letchis de 21g (moyenne PARER) par repas pour composer le dessert, soit 147 g de dessert y compris noyau :

Cela représente **900 kg/jour** de letchi à livrer quotidiennement ;

Pour une intégration dans les repas de letchis frais de saison, entre le 20/11 et le 20/12 – soit pendant **20 jours ouvrés** ;

Cela représente **18 Tonnes en 1 mois** à livrer à la cuisine centrale.

La DAAF et la Région nous ont confirmé que les **cuisines sont autonomes dans leurs commandes** et pouvait passer des marchés directement avec les fournisseurs.

Le prix de vente et les conditions devront donc être négociés entre la cuisine et PARER.

La Région a pu nous indiquer également que le prix d'un repas pour un élève se situe entre 6 et 8 € (charges comprises) et entre 2 et 3 € de produits par repas.

Ainsi, nous pensons qu'il pourrait être envisageable de proposer à la cuisine centrale un prix de vente de **3€/Kg de letchis BIO paré**.

Le dessert de 7 letchis serait à hauteur de **0,44 €** (21g x 7 u =147 g à 3€/kg) soit ~ 17 % du prix du repas.

À 3€ le Kg le letchi bio pelé vendu, cela représenterait 54 K€ de chiffre d'affaires.

Différents circuits de commercialisation



Restauration collective : Traiteur Régal des Îles

Régal des Îles est une cuisine centrale et traiteur.

Il produit et livre au total 7 300 repas dans les Ehpad, hôpitaux, cantines scolaires, crèches et centres de soins spécialisés sur les communes de Saint-Denis, Saint-André, Sainte-Suzanne, Saint-Benoît, Sainte-Marie, et Saint-Gilles.

Il dispose d'une cuisine centrale à Sainte-Marie et une seconde à Saint-Benoît.

Il pourrait également être intéressé par des letchis BIO de PARER, frais ou préparé, en saison ou plus tardivement.



Aspects techniques et opérationnels



Etude de faisabilité d'un projet de structure collective pour la préparation de letchis bio – 3A Conseil Novembre 2025

Procédés de préparation et de conditionnement retenus



Les producteurs de letchis BIO du GIEE de Sainte-Rose souhaitent **préserver la traçabilité** des différentes productions qui entrent dans la structure collective, ce qui engendre une **organisation spécifique** afin que les lots ne soient pas mélangés.

L'utilisation des locaux devra ainsi s'organiser de façon à ce que les producteurs n'utilisent pas l'équipement agroalimentaire en même temps et de tenir un planning de présence/d'utilisation de l'infrastructure agroalimentaire.

Cette notion de traçabilité, conduit également à un choix de machine permettant de traiter de **petits volumes** dans le cas de petits lots à traiter.

La volonté de concevoir l'atelier de préparation/transformation à l'aide modules tels que des containers et de ne pas faire construire un bâtiment en dur, rejoint le besoin précédent de disposer de **machines de tailles raisonnables**.

Procédés de préparation et de conditionnement retenus



Les différents circuits de commercialisation identifiés et les clients potentiels qui ont pu être contactés conduisent à proposer une infrastructure agroalimentaire permettant dans un premier temps de réaliser les tâches suivantes :

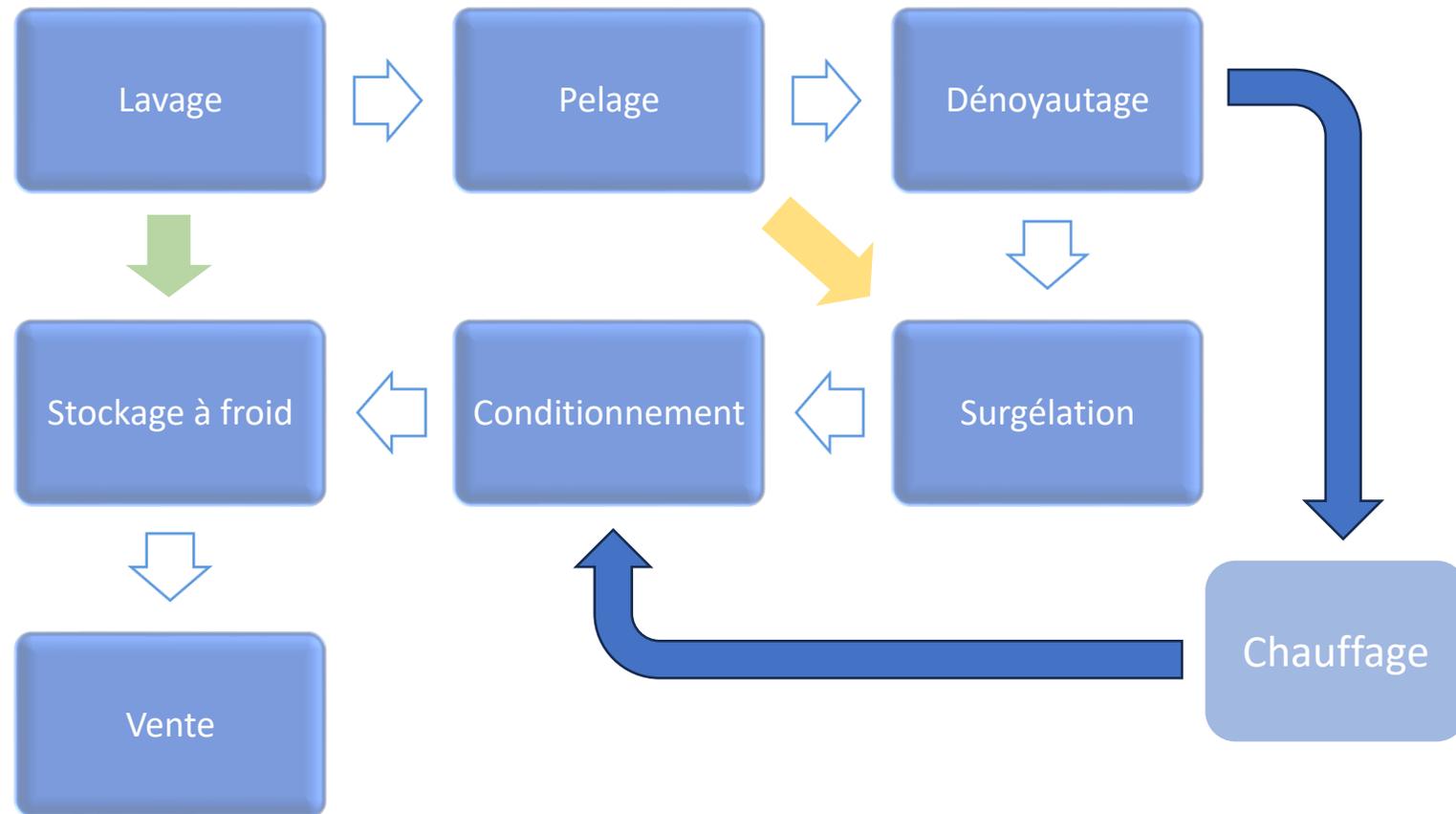
- Le lavage
- Le pelage
- Le dénoyautage
- ~~- Le pressage en jus (non retenu pour des raisons économiques, de marché, et de complexité)~~
- ~~- Le chauffage, à fin de confiture ou de pâte de fruit~~
- Le conditionnement des letchis frais, des letchis parés, et des letchis surgelés
- La surgélation par air pulsé
- Le stockage à froid

Souhaits des producteurs



Procédés de préparation et de conditionnement

- Process logique
- Letchis frais lavé et vendu rapidement
- Letchi pelé et surgelés pour vente ultérieure
- Confitures (au cas où les producteurs retenaient ce type de transformation)



Procédés de préparation et de conditionnement possibles



Produit	Client	Process de préparation/transformation	Produit fini	Conditionnement à privilégier
Letchi frais	Restaurants gastronomiques / Traiteurs	Vente directe sans passage par l'OP	Letchis frais entier	Liés en bottes
		Lavé - Pelé - Conditionné	Letchis frais sans peau	Seaux
		Lavé - Pelé - Dénoyauté - Conditionné	Letchis frais paré	Seaux
		Lavé - Pelé - Dénoyauté - Conditionné - Surgelé	Letchis surgelés	Sachets ou Seaux petits formats
	Entreprise de transformation	Lavé - Pelé - Conditionné	Letchis frais sans peau	Seaux
		Lavé - Pelé - Dénoyauté - Conditionné	Letchis frais paré	Seaux
	Magasin de producteur PARER	Vente directe sans passage par l'OP	Letchis frais entier	Liés en bottes
	Magasin spécialisé BIO	Lavé - Conditionné		
	Export	Lavé - Conditionné		
Letchis pré-PARER	Magasin spécialisé BIO	Lavé - Pelé - Dénoyauté - Chauffé - Conditionné	Confiture	Bocaux
		Lavé - Pelé - Dénoyauté - Conditionné - Surgelé	Letchis parés surgelés	Sachets ou Seaux petits formats
	Epicerie	Lavé - Pelé - Dénoyauté - Chauffé - Conditionné	Confiture	Bocaux
	Entreprise de transformation	Lavé - Pelé - Dénoyauté - Conditionné - Surgelé	Letchis parés surgelés	Seaux
	Restauration collective	Lavé - Pelé - Conditionné	Letchis frais entier	Seaux
		Lavé - Pelé - Dénoyauté - Conditionné	Letchis frais paré	Seaux
	Magasin de producteur PARER	Lavé - Pelé - Dénoyauté - Chauffé - Conditionné	Confitures	Bocaux

Infrastructure agroalimentaire



Etude de faisabilité d'un projet de structure collective pour la préparation de letchis bio – 3A Conseil Novembre 2025

Besoins techniques

Les futurs investissements agroalimentaires **peuvent être portés par l'association.**

Hygiène et traçabilité : Dès que l'OP manipule et transforme les produits, même de manière simple, elle doit **respecter strictement les normes sanitaires européennes** (le "Paquet Hygiène", notamment le règlement (CE) n° 853/2004) et mettre en place un **système de gestion de la sécurité sanitaire** (méthode **HACCP**). Les produits doivent être tracés, et le local de préparation doit être adapté et propre.



Risques liés au produit Letchis



Le letchi est un fruit possédant une **durée de vie limitée**.

Sa **fermentation hors réfrigération est très rapide** et le process de préparation/transformation et le stockage au frais doit s'effectuer très rapidement.



Il est nécessaire de travailler en **zone réfrigérée** (entre 12 °C et 16°C)

puis de le réfrigérer à 2°C dès qu'il est paré et conditionné dans des contenants hermétiques.

Le risque principal est le mécontentement du client avec un produit fermenté non consommable.



Formations nécessaires

La préparation et la transformation de produits végétaux tel que le letchi et les autres fruits et légumes ne nécessite **pas d'agrément sanitaire** et ne conduit pas à des contrôles sanitaires.

Il est tout de même nécessaire de **se former à l'utilisation des machines et d'apprendre à tenir un Plan de maîtrise sanitaire**.

Il n'existe pas d'obligation de renouvellement de la formation, mais des rafraichissements et révisions organisées en interne de la structure, sur la base de la formation reçue initialement, sont vivement conseillées.

Tous les utilisateurs doivent être formés.

Un contact privilégié doit être identifié pour l'administration, pour les échanges et demandes éventuels.

Localisation du projet et foncier



PARER souhaite que le projet reste localisé sur la commune de Sainte-Rose.

La structure collective peut être un bâtiment mais également un container aménagé. Certaines entreprises proposent des containers déjà aménagés (photo ci-contre), mais il est aussi possible d'en équiper un avec un revêtement étanche pour le lavage.

A noter que la pente est un élément important dans la conception, pour faciliter l'évacuation des eaux lors du lavage.



Localisation du projet et foncier



L'association PARER doit présenter le projet à la Mairie de Sainte Rose pour avancer sur l'obtention d'une AOT proche de la RN2 ou sur une mise à disposition de foncier connecté à l'eau et à l'électricité dans le projet de la future ZAC de Sainte-Rose.

Le foncier est un facteur limitant et essentiel du lancement du projet.

Idéalement situé en bord de nationale RN2, le projet nécessite :

- Pour l'atelier agroalimentaire au moins 30 m²
- Pour le stockage froid, 15 m² x 2 (1 stockage positif, 1 stockage négatif) soit 30m³
- Pour le magasin de producteur PARER au moins 10 m²
- Pour un distributeur automatique réfrigéré de denrée fraîches 5m²

Process et produits : Le lavage

Le lavage du letchi entier peut s'effectuer de plusieurs manières :

- à l'eau, au moyen de plusieurs bains – option suffisante pour du letchi BIO, et recommandée
- au vinaigre (dilué) - *bien que si la peau est endommagée, des tests doivent être effectués pour s'assurer que le vinaigre ne donne pas un goût à la chaire* : L'avantage est la désinfection, l'absence de bactéries permettant de prolonger la durée de vie du fruit.
- au bicarbonate – permet d'éliminer les résidus de pesticides : non pertinent pour des produits BIO

La laveuse permet aussi de laver d'autres fruits, comme le longani

La machine de lavage peut être installée en début de ligne, en amont des machines de pelage/dénoyautage etc.

- SOURCING EQUIPEMENT

▼ 2 types de laveuses



Process et produits : Le pelage



- SOURCING EQUIPEMENT

La peleuse peut être utilisée pour **retirer la peau et le noyau des fruits.**

Elle peut faire suite à la machine de lavage citée précédemment.

Elle possède une capacité de traitement de 3000 kg/h.

Peleuse de letchi / SPL Lychee Peeler



Process et produits : Le dénoyautage



- SOURCING EQUIPEMENT

Le dénoyautage du letchi peut être intéressant pour disposer ensuite d'un **letchi entièrement paré et prêt à consommer** ou à incorporer dans des recettes (confiture, autre transformation).

La machine présentée ci-contre permet de peler le letchi et de la dénoyauter.

Elle peut aussi le dénoyauter sans le peler.

Peleuse dénoyauteuse



Process et produits : Purée et Jus



- SOURCING EQUIPEMENT

La confection de purée ou de jus à la suite du lavage/pelage/dénoyautage est possible.

Au moyen de **machines à jus** ou à **pulpes** simples.

Elles possèdent une capacité de 100 à 500 kg/h.

Pour une conservation longue, le jus doit être **pasteurisé et embouteillé à chaud**. Il est aussi possible de le congeler, si celle-ci est rapide (voir surgélation).

Machine à jus



ZHENGZHOU HONGLE MACHINERY EQUIPMENT CO



Machine à pulpe / GONDOR



Process et produits : Le chauffage



La confection de confiture passe par la chauffe de la pulpe ou purée de fruit préalablement extraite.

Il est possible d'effectuer la cuisson de la confiture dans des **cuisseurs** comme celui proposé ci-contre, d'une capacité de 1500 L.

Il procède par chauffe à la vapeur (max 97°C) et mélange avec un grattoir.

Pour de plus petits volumes, il est préférable de réaliser les confitures dans des chaudrons en cuivre de façon artisanales.

- SOURCING EQUIPEMENT

▼ Cuiseur



Process et produits : Le conditionnement



Le litchi préparé peut être conditionnée dans divers contenants, en fonction de sa transformation (dénoyauté, jus, purée), de sa durée de conservation souhaitée et du marché visé.

Pour les livraisons de fruit entier dénoyauté, pulpe ou de purée en gros, les **seaux hermétiques en plastique (PP ou PE)** sont à privilégier.

Pour la pulpe destinée à la congélation, les **poches plastiques Doypack** souple peuvent être envisagée.

- SOURCING EQUIPEMENT

▼ Mise en bouteille / OEM



Pour le jus en format individuel pour la vente directe, les **bouteilles** en verre de différents volumes sont à privilégier.

Process et produits : Le conditionnement



La **mise en conserve** nécessite des lignes complètes et complexes, qui prennent de la place : Table d'approvisionnement, stérilisateur des boîtes, machine de remplissage, machine à sceller.

Elle nécessite également de disposer d'un stock de conserve vide pour alimenter la chaîne : le stockage de boîte solides nécessite plus de place de stockage que celui de sacs souples ou de seaux emboitables les uns dans les autres.

La **mise sous-vide** peut être réalisée avec des équipements de taille moyenne indépendant tel que présenté ci-dessous. Il en existe de très nombreux modèles différents.

Machines sous-vide



- SOURCING EQUIPEMENT

▼ Ligne de mise en conserve



Process et produits : La surgélation



Il semblerait que la meilleure façon de congeler le letchi est de le refroidir le plus rapidement possible (surgélation), à une température comprise entre -25°C et n'excédant pas -50°C (Etude P Estanove, 1979)

Des **cellules de refroidissement et de surgélation rapide** comme celui présenté ci-contre. Il permet de surgeler jusqu'à -40°C .

D'une capacité de 178 litres, il permet la réfrigération rapide de 50 kg en 98 minutes, ou la congélation de 30 kg en 240 minutes.

Il existe également des congélateurs qui réalisent un refroidissement rapide (diapo suivante).

Ces congélateurs font passer les aliments de $+70^{\circ}\text{C}$ à -18°C en quelques heures, en empêchant la formation de gros cristaux de glace. La texture, la saveur et les nutriments des aliments sont ainsi préservés.

En congelant rapidement, la croissance des bactéries est ralentie, ce qui prolonge la durée de conservation des denrées périssables.

- SOURCING EQUIPEMENT



 Surgélateur METRO

Process et produits : La découpe



La **découpeuse trancheuse** présentée ci-contre possède une capacité de traitement de 60 et 450 kg de fruits et légumes tranchés en une heure.

Elle pourrait convenir au découpage des cœurs de palmiste qui intégreront la structure dès sa mise en activité, mais également aux autres légumes et fruits qui pourraient intégrer la structure à échéance 2 ou 3 ans.

Elle a l'avantage d'être compacte et mobile (27kg).

Elle dispose de lames de coupes variées.

- SOURCING EQUIPEMENT



 Découpeuse trancheuse
Maxima

Process et produits : le stockage à froid



Une fois préparé et conditionné, les letchis doivent rapidement être stockés au frais.

- Les produits surgelés doivent être stockés en chambre froide à 0°C.
- Les produits frais préparés doivent eux être réfrigérés entre 2°C et 4°C.

Il est donc nécessaire de disposer d'un réfrigérateur et d'un congélateur.

Un container chambre froide peut permettre de stocker le frais, et d'y installer un congélateur à température négative en supplément.

- SOURCING EQUIPEMENT



◀ Container chambre froide

Congélateur blast à air pulsé ▶



Process et produits : l'étiquetage



Il existe une multitude de machine et de process d'étiquetage différent.

Le choix de l'outil doit s'effectuer **en fonction du volume à étiqueter, ainsi que de la surface** à étiqueter (plane ou arrondie), selon les conditionnements choisis donc.

Pour de petits volumes, des petites séries d'étiquetage, il est privilégié de se munir d'une imprimante permettant de personnaliser ses étiquettes (permettra de différencier les producteurs), et de les appliquer à l'aide de machine manuelles ou semi-automatiques comme présentées ci-contre.

- SOURCING EQUIPEMENT



AGIS étiquettes

Etiqueteuse Guilin
Zhuonuo Technology Co.

Aspects humains et organisationnels



Etude de faisabilité d'un projet de structure collective pour la préparation de letchis bio – 3A Conseil Novembre 2025

Besoins humains

PARER souhaiterait que le projet se fasse sans salarié.

Néanmoins, pour développer le marché commercial, assurer la continuité technique et administrative que le projet va nécessiter, nous avons proposé dans notre montage financier

2 hypothèses :

- Sans salarié en année 1 et 2
- Avec 1 salarié technico-commercial en année 3



Nos recommandations sur l'embauche

Nous recommandons donc d'éviter d'embaucher dans un premier temps, et de **former les producteurs via une formation qualifiante.**

Il existe des formations « **Hygiène, Plan de Maîtrise Sanitaire et Conduite des équipements en atelier de transformation coopératif** », menée sur 42h, permettant aux producteurs d'être capable de :

- Identifier les grands principes de la réglementation en relation avec la transformation des aliments,
- Mettre en œuvre les principes de l'hygiène en transformation des aliments dans l'atelier collectif
- Conduire les équipements conformément aux préconisations du fabricant et aux objectifs de production
- Rédiger le plan de maîtrise sanitaire (PMS) adapté à l'activité.

Un devis en annexe précise le contenu de cette formation.

L'OPCO VIVEA pourrait financer cette formation.

Dans un second temps et si la croissance de l'activité se confirme, **l'embauche d'un salarié technico-commercial** pourrait être envisagée.



Prévisions financières du projet



Etude de faisabilité d'un projet de structure collective pour la préparation de letchis bio – 3A Conseil Novembre 2025

Prévisions financières du projet



- ❖ Hypothèses économiques retenues
- ❖ Présentation des 3 étapes financières
- ❖ Chiffre d'affaires, recettes et POSEI
- ❖ Coûts de fonctionnement
- ❖ Dépenses de personnel
- ❖ Plan de financement
 - ❖ Dépenses d'investissements
 - ❖ Financement des investissements (fonds propres, emprunt bancaire, subventions)
- ❖ Compte de résultat
- ❖ Prévisionnel de trésorerie sur 3 ans
- ❖ Seuil de rentabilité

Les hypothèses économiques retenues

Souhaits des producteurs

Les précisions suivantes ont été apportées **par les producteurs** :

- **A quelle échéance, les producteurs de PARER souhaitent-ils créer une SASU de commercialisation et de transformation ?**
Pour PARER, la mise en place de ce projet se concrétisera d'ici 2 à 3 ans afin de permettre la fin du projet GIEE de façon plus sereine et permettra d'envisager l'après GIEE.
- **Quelle marge entre le prix d'achat à l'adhérent et le prix de vente aux clients ?**
5% et les agriculteurs ne veulent pas de vente à perte et respecter la loi égalim. Les prix étant différents sur le marché export, préparation (pour les collectivités.....) ou encore le marché local vrac.
- **Quel niveau de salaire pour le technico-commercial à embaucher dans le étape 2 ?**
Base smic + primes sur objectif
- **Quelles recommandations sur les machines à acheter ?**
Montage du matériel, formation utilisation du matériel et HACCP, service après vente de maintenance des machines
- **Quels équipements sont souhaités dans l'atelier agroalimentaire (laveuse, peleuse, dénoyauteuse, surgélateurs/chambre froide, cuiseur ?)**
Laveuse / dépulpeuse / dénoyauteuse / chambres froides négative et positive / Machine sous vide

Les hypothèses économiques retenues

Souhaits des producteurs

- **Quelles charges de fonctionnement à ne pas oublier ?**

Prestataires de services extérieurs (livraison des produits, maintenance du matériel, etc...)

- **Quels fruits et légumes intégrer en plus du letchi dès la première année (Palmiste ? Longani ?) ?**
Le Palmiste dans un 1er temps afin de permettre de la vente tout au long de l'année et qui nécessiterait seulement une machine sous vide ainsi qu'une table de préparation (préparation en fonction de la demande et des commandes).

- **Les producteurs souhaitent-ils finalement conserver la traçabilité par producteur ou non ?**

Traçabilité sur le lot (qui est préparé et part en restauration collective par exemple), à savoir agriculteurs fournisseurs et quantités constituant le lot.

Traçabilité par producteur pour celui qui récupère pour faire sa propre transformation.

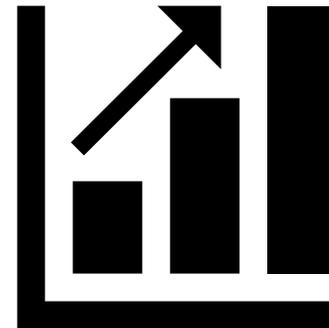
- **Pour respecter l'esprit de l'apport total, les adhérents accepteront-ils de ne vendre en direct au maximum 40% de leur production à des clients particuliers et de laisser à PARER le soin de commercialiser aux clients professionnels ?**

Oui, car cela est dans l'avantage de l'agriculteur (Posei) et leurs clients actuels pourraient par la même occasion avoir plus de disponibilité de produits.

Nous avons réalisé des prévisions financières analytiques dédiées au projet, ne tenant pas compte des produits et charges de l'activité existante de l'association PARER.

Les 3 étapes financières du projet

- ❖ Une première année en OP sans salarié et qu'avec du letchi frais (étape 1) 
- ❖ Une deuxième année en OP sans salarié et avec du letchi frais et transformé et un agrément d'une SASU « Transformation » permettant d'obtenir plus d'aides POSEI (étape 2) 
- ❖ Une troisième année en OP avec du letchi frais et transformé, un agrément d'une SASU « Transformation » permettant de regrouper l'offre et d'accéder à des dispositifs publics de subvention (investissements + aides POSEI) et avec l'embauche d'un technico-commercial (étape 3) 



Les hypothèses économiques – étape 1 - 2026

- **Une première année sans salarié et qu'avec du letchi frais**
 - **Agrément et vente sous forme d'Organisation de Producteurs**
 - Production retenue de 18 tonnes de letchis frais et 2,5 tonnes de palmistes
 - Vente de letchis frais via l'OP avec 5% de marge sur les letchis et sur les palmistes
 - Commercialisation prévue via intermédiaire primeurs, magasin PARER, magasins AB et exportation
 - Obtention du POSEI 3.5.1 Aide à la commercialisation locale des productions locales 0,60 ct€ /kg
 - Obtention du POSEI 3.5.4 Aide à la commercialisation hors région de production 3,5% sur les volumes exportés
 - Obtention du POSEI 3.6.1 Aide au transport (livraison uniquement) 0,05 € /kg
- Cette première année de production permet de laisser le temps nécessaire à la création de la SASU et au montage financier pour obtenir les subventions et le financement des investissements de transformation et enfin de lancer les commandes des matériels à financer

Les hypothèses économiques – étape 2 - 2027

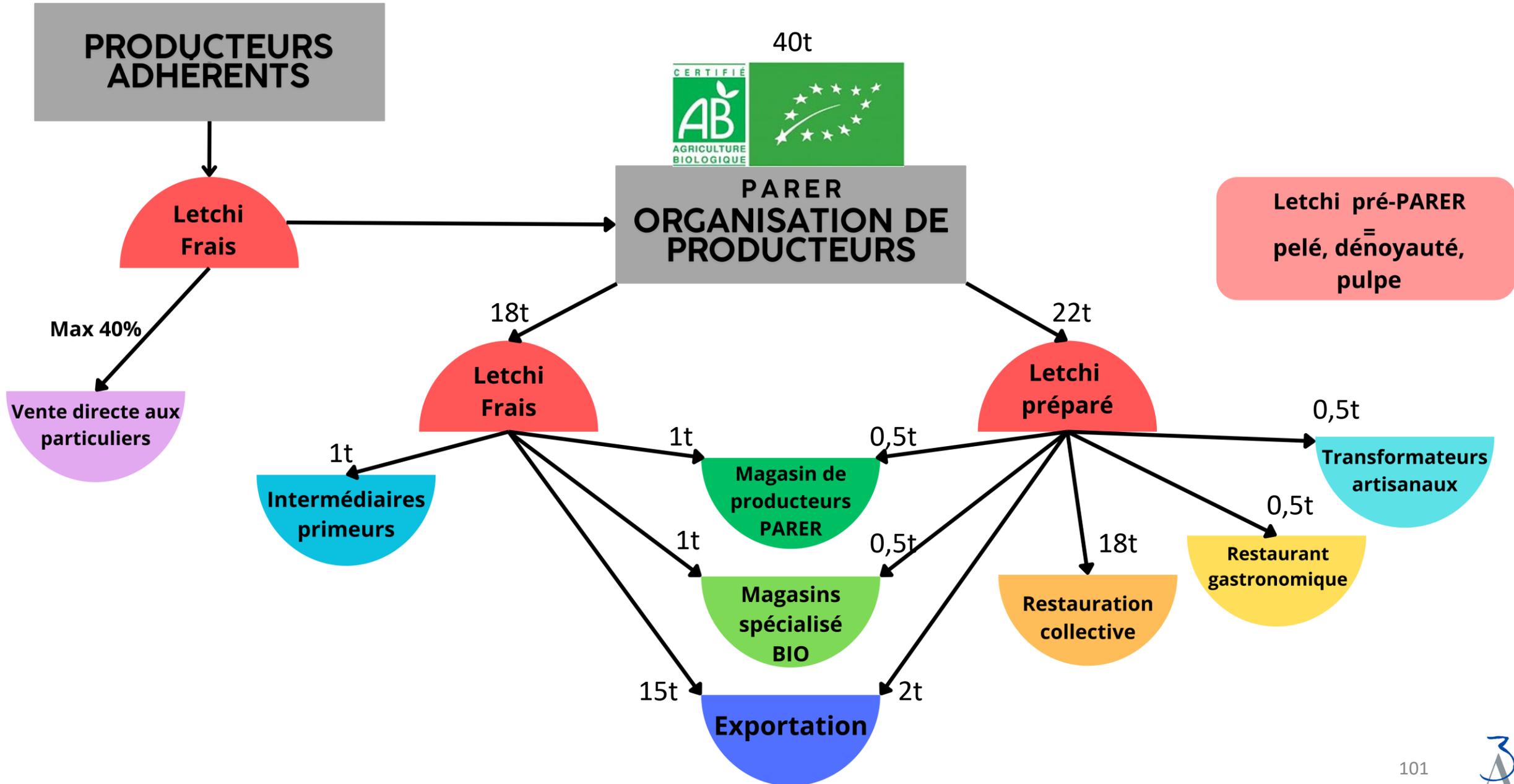
- Une deuxième année en OP sans salarié et avec du letchi frais et transformé dans le cadre d'un agrément d'une SASU « Transformation » permettant de regrouper l'offre et d'accéder à des dispositifs publics de subvention
 - Agrément et vente sous forme d'Organisation de Producteurs + SASU pour la commercialisation
 - Production retenue de 18 tonnes de letchis frais + 22 tonnes de letchis pré-PARER + 2,5 tonnes de palmistes frais et 2,5 tonnes de palmistes pré-PARER
 - Vente via l'OP avec 5% de marge sur les letchis et sur les palmistes
 - Commercialisation prévue via intermédiaires, magasins PARER, magasin AB et exportation + restauration collective, restaurant gastronomique et transformateurs artisanaux
 - Obtention du POSEI 3.5.1 Aide à la commercialisation locale des productions locales 0,60 €/kg
 - Obtention du POSEI 3.5.3 Aide à la transformation 0,495 €/kg pour le letchi et 0,425 €/kg pour le palmiste
 - Obtention du POSEI 3.5.4 Aide à la commercialisation hors région de production 3,5% sur les volumes exportés
 - Obtention du POSEI 3.6.1 Aide au transport (livraison uniquement) 0,05 €/kg
 - Obtention du POSEI 3.6.2 Aide complémentaire de soutien à la consommation locale dans le cadre de la restauration hors foyer RHF 0,25 € /kg
 - Obtention d'une subvention sur investissements de 72.000 €, préfinancé par un prêt relais sur subvention à négocier avec la banque
- C'est l'étape qui reflète la situation une fois **l'atelier de transformation mis en place**. La production est nettement augmentée (passage à 40 tonnes de letchis minimum).

Les hypothèses économiques – étape 3 - 2028

- Une troisième année en OP avec du letchi frais et transformé, avec l'embauche d'un technico-commercial et un agrément « Transformation » permettant d'obtenir d'autres aides
- Organisation sous forme d'Organisation de Producteurs + SASU pour la commercialisation
- Production retenue de 18 tonnes de letchis frais + 22 tonnes de letchis pré-PARER + 2,5 tonnes de palmistes frais et 2,5 tonnes de palmistes pré-PARER
- Vente via l'OP avec **5% de marge** sur les letchis et sur les palmistes
- Commercialisation prévue via intermédiaires, magasins PARER, magasin AB et exportation + restauration collective, restaurant gastronomique et transformateurs artisanaux
- Obtention du POSEI 3.5.1 Aide à la commercialisation locale des productions locales 0,60 €/kg
- Obtention du POSEI 3.5.3 Aide à la transformation 0,495 €/kg pour le letchi et 0,425 €/kg pour le palmiste
- Obtention du POSEI 3.5.4 Aide à la commercialisation hors région de production 13,5% en plus sur l'exportation
- Obtention du POSEI 3.6.1 Aide au transport (livraison uniquement) 0,05 €/kg
- Obtention du POSEI 3.6.2 Aide complémentaire de soutien à la consommation locale dans le cadre de la restauration hors foyer RHF 0,25 €/kg
- Obtention d'une subvention sur investissements de 72.000 €, préfinancé par un prêt relais sur subvention à négocier avec la banque
- **Embauche d'un salarié technico - commercial pour l'atelier**

➤ Identique à l'étape 2 mais avec l'embauche d'un salarié à plein temps au SMIC + primes d'objectif

Tonnages retenus par circuit de commercialisation



Les recettes prévisionnelles

 étape 1
 étapes 2 et 3

Sur les letchis

produit	clients	quantité (kg)	prix du kg	recettes	achats producteurs	marge 5% OP
letchis frais	intermédiaires primeurs	1000	4,00 €	4 000 €	3 800 €	200 €
	magasins de producteurs PARER	1000	4,00 €	4 000 €	3 800 €	200 €
	magasin spécialisés AB	1000	5,00 €	5 000 €	4 750 €	250 €
	exportation	15000	8,00 €	120 000 €	114 000 €	6 000 €
letchis pré-PARER	magasins de producteurs PARER	500	6,00 €	3 000 €	2 850 €	150 €
	magasin spécialisés AB	500	8,00 €	4 000 €	3 800 €	200 €
	exportation	2000	12,00 €	24 000 €	22 800 €	1 200 €
	restauration collective	18000	2,50 €	45 000 €	42 750 €	2 250 €
	restaurant gastronomique	500	8,00 €	4 000 €	3 800 €	200 €
	transformateurs artisanaux	500	8,00 €	4 000 €	3 800 €	200 €
	Total	40000		217 000 €	206 150 €	10 850 €

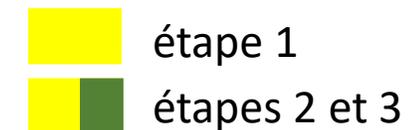
Les recettes prévisionnelles

 étape 1
 étapes 2 et 3

Sur les palmistes

produit	clients	quantité (kg)	prix du kg	recettes	achats producteurs	marge 5% OP
palmiste frais	intermédiaires primeurs	0	10,00 €	0 €	0 €	0 €
	magasins de producteurs PARER		10,00 €	0 €	0 €	0 €
	magasin spécialisés AB	2500	10,00 €	25 000 €	23 750 €	1 250 €
	exportation	0	15,00 €	0 €	0 €	0 €
palmiste pré-PARER	magasin spécialisés AB	1000	20,00 €	20 000 €	19 000 €	1 000 €
	exportation	0	20,00 €	0 €	0 €	0 €
	restaurant gastronomique	1500	20,00 €	30 000 €	28 500 €	1 500 €
	total	5 000		75 000 €	71 250 €	3 750 €

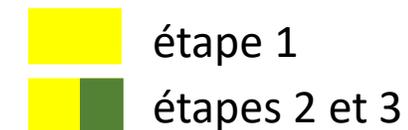
Les aides POSEI prévisionnelles



Sur les letchis

			3.5.1 commercialisation	3.5.3 transformation	3.5.4 export	3.6.1 transport	3.6.2 RHF	3.6.4 conditionnement
produit	clients	quantité (kg)	0,60 €	0,50 €	3,5%	0,05 €	0,25 €	85%
letchis frais	intermédiaires primeurs	1000	600 €			50 €		
	magasins de producteurs PARER	1000	600 €			50 €		
	magasin spécialisés AB	1000	600 €			50 €		
	exportation	15000			4 200 €	750 €		
letchis pré-PARER	magasins de producteurs PARER	500	300 €	248 €				9 800 €
	magasin spécialisés AB	500	300 €	248 €				
	exportation	2000		990 €	70 €			
	restauration collective	18000	10 800 €	8 910 €			4 500 €	
	restaurant gastronomique	500	300 €	248 €			125 €	
	transformateurs artisanaux	500	300 €	248 €				
	Total	40000	13 800 €	10 890 €	4 270 €	900 €	4 625 €	9 800 €
		total reversé au producteurs	13 800 €		4 270 €			
		total conservé par l'OP		10 890 €		900 €	4 625 €	9 800 €

Les aides POSEI prévisionnelles



Sur les palmistes

			POSEI					
			3.5.1 commercialisation	3.5.3 transformation	3.5.4 export	3.6.1 transport	3.6.2 RHF	3.6.4 conditionnement
produit	clients	quantité (kg)	0,60 €	0,43 €	3,5%	0,05 €	0,25 €	85%
palmiste frais	intermédiaires primeurs	0						
	magasins de producteurs PARER							
	magasin spécialisés AB	2500	1 500 €			125 €		
	exportation	0						
palmiste pré-PARER	magasin spécialisés AB	1000	600 €	425 €				1 335 €
	exportation	0						
	restaurant gastronomique	1500	900 €	638 €			375 €	
	total	5 000	3 000 €	1 063 €	- €	125 €	375 €	1 335 €
		total reversé au producteurs	3 000 €					
		total conservé par l'OP		1 063 €		125 €		1 335 €

Les charges et coûts de fonctionnement



- Achat des letchis et des palmistes frais aux agriculteurs adhérents – **5% de marge pour l'OP**
- Reversement du POSEI aux agriculteurs adhérents
- Loyer arbitraire : 2.400 euros/an
- Estimation consommation Électricité : 6.600 euros/an
- Estimation consommation Eau : 4.800 euros/an
- Seaux alimentaires : 6.000 euros/an – 2000 seaux de 10 litres
- Emballages sous vide : 2.800 euros/an pour 4000 sacs lisses de 1 litre
- Cartons d'emballage : 800 cartons de 30x50x40 : 2.800 euros/an
- Etiquettes : 1.500 euros/an
- Location de 1 VU frigo : 9.810 euros/an, 2 mois pleins et 1 semaine/mois pendant 10 mois
- Carburant pour livraison : 3.600 euros/an - pour 7200 km/an environ
- Fournitures consommables pour entretien, nettoyage, etc : 1.500 euros/an
- Fournitures administratives : 500 euros/an
- Entretien des matériels : 2.000 euros/an
- Honoraires expert comptable : 2.450 euros/an
- Publicité/promotion des produits : 1.000 euros/an
- Services bancaires : 600 euros/an
- Imprévus : 500 euros/ an
- **Charge de personnel** : 18.000 euros nets /an avec prime + cotisations salariale et patronale de 4.500 euros/an

Dépenses d'investissements

Sur les matériels retenus comme hypothèse pour l'étude:



Equipement	Prix en euros TTC
Laveuse	6 830 €
Dénoyauteuse	9 500 €
Peleuse	3 460 €
Souvideuse	5 980 €
Chambre froide négative (15m ² -freezer -18°C)	18 000 €
Chambre froide positive (15m ² -cool room +2°C)	18 000 €
Groupe électrogène 10 kW	3 500 €
Découpeuse/trancheuse	860 €
Etiqueteuse	1 750 €
Surgélateur (cellule refroidissement rapide)	3 060 €
Containers aménagés (2)	30 000 €
Total	100 940 €

Les subventions à l'investissement possibles



Plusieurs dispositifs publics pourraient financer les investissements en matériel :

- le Fond Avenir BIO,
- les AAP France Agrimer,
- les Fonds LEADER instruits par AD2R,
- les Fonds COT ODEADOM,
- la défiscalisation Outre mer.

La mesure **FEADER 73.031** outils agro-industriels cofinancée par la Région n'est pas accessible aux associations ni aux exploitations agricoles, **mais est accessible à une SASU commerciale de transformation.**

Les AAP sur fonds propres du Département pour les projets de transformation agricole ne sont plus d'actualité selon la collectivité départementale.

Les subventions à l'investissement possibles



Comparatifs des dispositifs publics potentiels :

Dispositif	Taux de subvention	Plafond	Dépenses éligibles	Instructeur
Fonds Avenir Bio	Jusqu'à 60% (selon AAP)	3 M€ par projet / 1 M€ par bénéficiaire	Investissements matériels/immatériels, actions collectives de structuration	Agence BIO
AAP FranceAgriMer	65% à 75% selon AAP	200k€ à 500k€ selon AAP	Agroéquipements, innovations, investissements matériels listés	FranceAgriMer
Fonds LEADER (AD2R)	généralement 80%	Environ 70k€ par projet	Projets de développement local : tourisme, circuits courts, ingénierie	GAL AD2R
Fonds COT / ODEADOM	Variable selon régime	Plafonds propres à chaque dispositif	Aides directes, exonérations sociales/fiscales	ODEADOM / DAAF
Défiscalisation Outre-mer	35%	Plafonds de niches fiscales	Investissements productifs neufs	Administration fiscale (impots.gouv)

Nous vous recommandons le **dispositif LEADER** qui semble le plus adapté à votre projet, notamment dans la temporalité de votre projet et l'éligibilité des dépenses.

Taux d'aide : 80% (possibilité de majoration en cas de projet collectif structurant)

Plafond de subvention : 72.000 euros (80% de 90.000 euros)

Dépenses éligibles: matériels de transformation, montage des matériels, containers, etc...

Le Plan de financement prévisionnel



Equipement	prix en euros	subvention LEADER	financement bancaire	apport PARER
Laveuse	6 830 €	72 000 €	0 €	28 940 €
Dénoyauteuse	9 500 €			
Peleuse	3 460 €			
Souvideuse	5 980 €			
Chambre froide négative (freezer -18°C)	18 000 €			
Chambre froide positive (cool room +2°C)	18 000 €			
Groupe électrogène 10 kW	3 500 €			
Découpeuse/trancheuse	860 €			
Etiqueteuse	1 750 €			
Surgélateur	3 060 €			
Containers aménagés x 2	30 000 €			
Transitaire (frais et taxes, 15% arbitrairement)	15 000 €	0 €	0 €	15 000 €
total	115 940 €	72 000 €	0 €	43 940 €

A raison de 10 producteurs participants au financement du projet, l'apport personnel représenterait 4.394 € par agriculteur pour éviter de solliciter un financement bancaire MT (en dehors du court terme relais sur subvention)

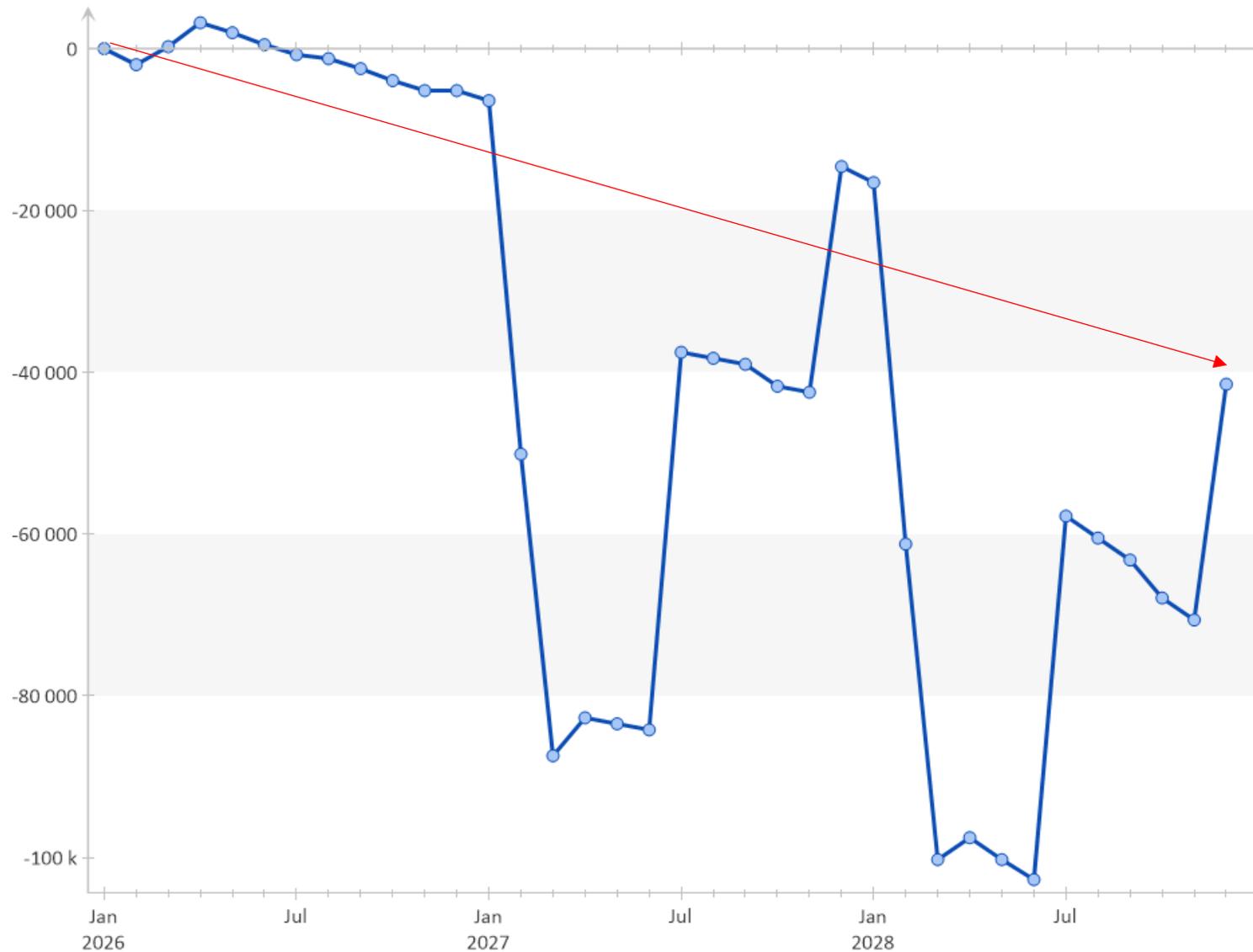
Le compte de résultat prévisionnel



Désignation	2026	2027	2028
Production vendue	158000	292000	292000
Chiffre d'affaires	158000	292000	292000
Subventions d'exploitation	8525	50183	50183
Total des produits d'exploitation	166525	342183	342183
Fournitures consommables	153600	307500	307500
Services extérieurs	10855	18760	18760
Charges externes (Total)	164455	326260	326260
Salaires bruts (Salariés)			18000
Charges sociales (Salariés)			4500
Charges de personnel (Total)			22500
Autres charges d'exploitation	7500	21070	21070
Total des charges d'exploitation	171955	347330	369830
Résultat d'exploitation	-5430	-5147	-27647
Charges financières		2880	
Résultat financier		-2880	
Résultat courant	-5430	-8027	-27647
Résultat de l'exercice	-5430	-8027	-27647

Compte de résultat
à 5% de marge OP
et 40 Tonnes de letchis

Courbe de trésorerie prévisionnelle sur 3 ans



Compte de résultat
à 5% de marge OP
et 40 Tonnes de letchis

NON VIABLE

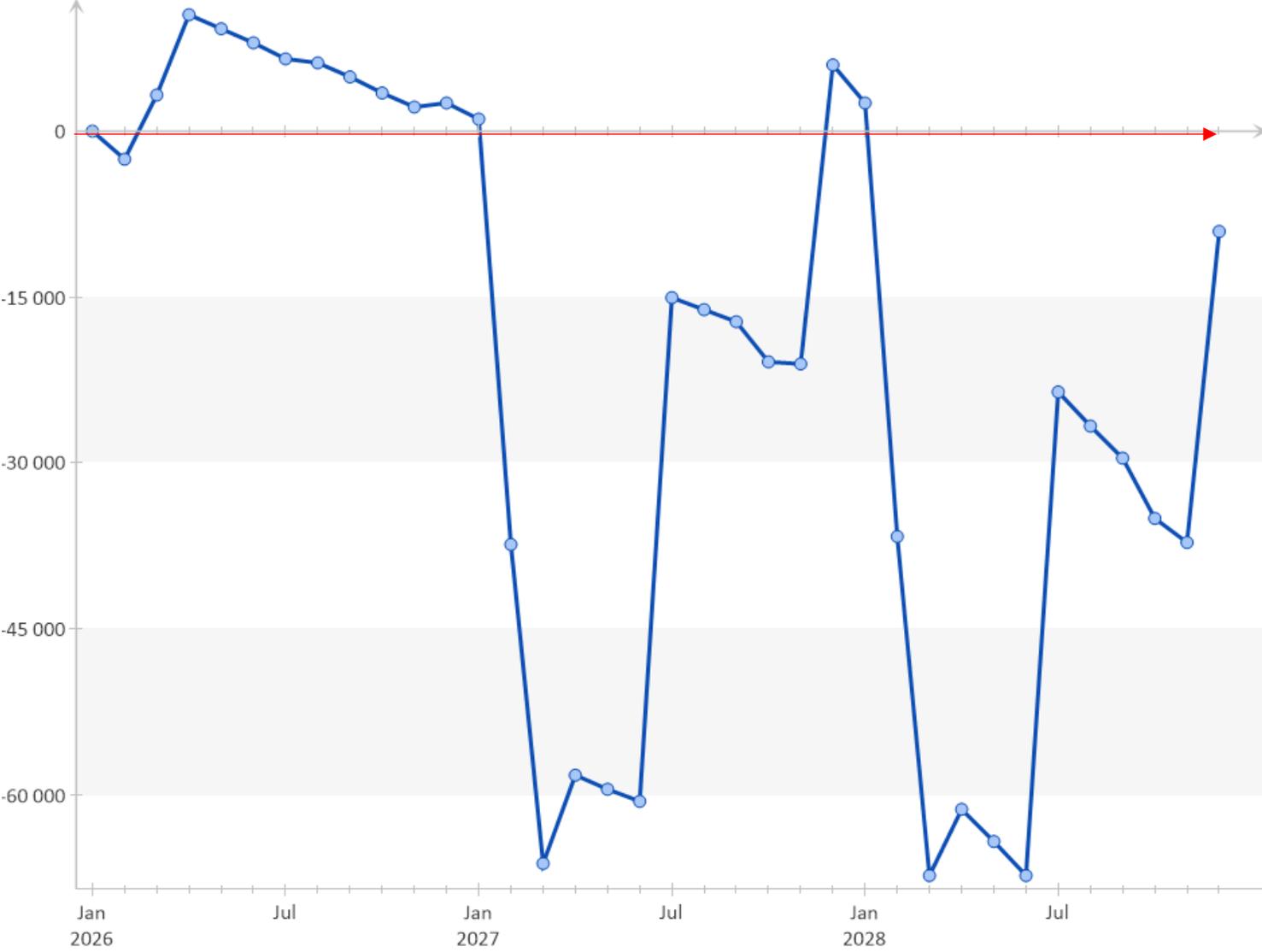
Le compte de résultat prévisionnel



Désignation	2026	2027	2028
Production vendue	304000	438000	438000
Chiffre d'affaires	304000	438000	438000
Subventions d'exploitation	17375	59803	59803
Total des produits d'exploitation	321375	497803	497803
Fournitures consommables	292300	442750	442750
Services extérieurs	10855	18760	18760
Charges externes (Total)	303155	461510	461510
Salaires bruts (Salariés)			18000
Charges sociales (Salariés)			4500
Charges de personnel (Total)			22500
Autres charges d'exploitation	15300	29640	29640
Total des charges d'exploitation	318455	491150	513650
Résultat d'exploitation	2920	6653	-15847
Charges financières		2880	
Résultat financier		-2880	
Résultat courant	2920	3773	-15847
Impôt sur les bénéfices	438	566	
Résultat de l'exercice	2482	3207	-15847

Compte de résultat
à **5% de marge OP**
et **61 Tonnes de letchis**,
augmentation des ventes
en letchis frais surtout
export

Courbe de trésorerie prévisionnelle sur 3 ans



Compte de résultat
à 5% de marge OP
et 61 Tonnes de letchis,
augmentation des ventes
en letchis frais surtout
export

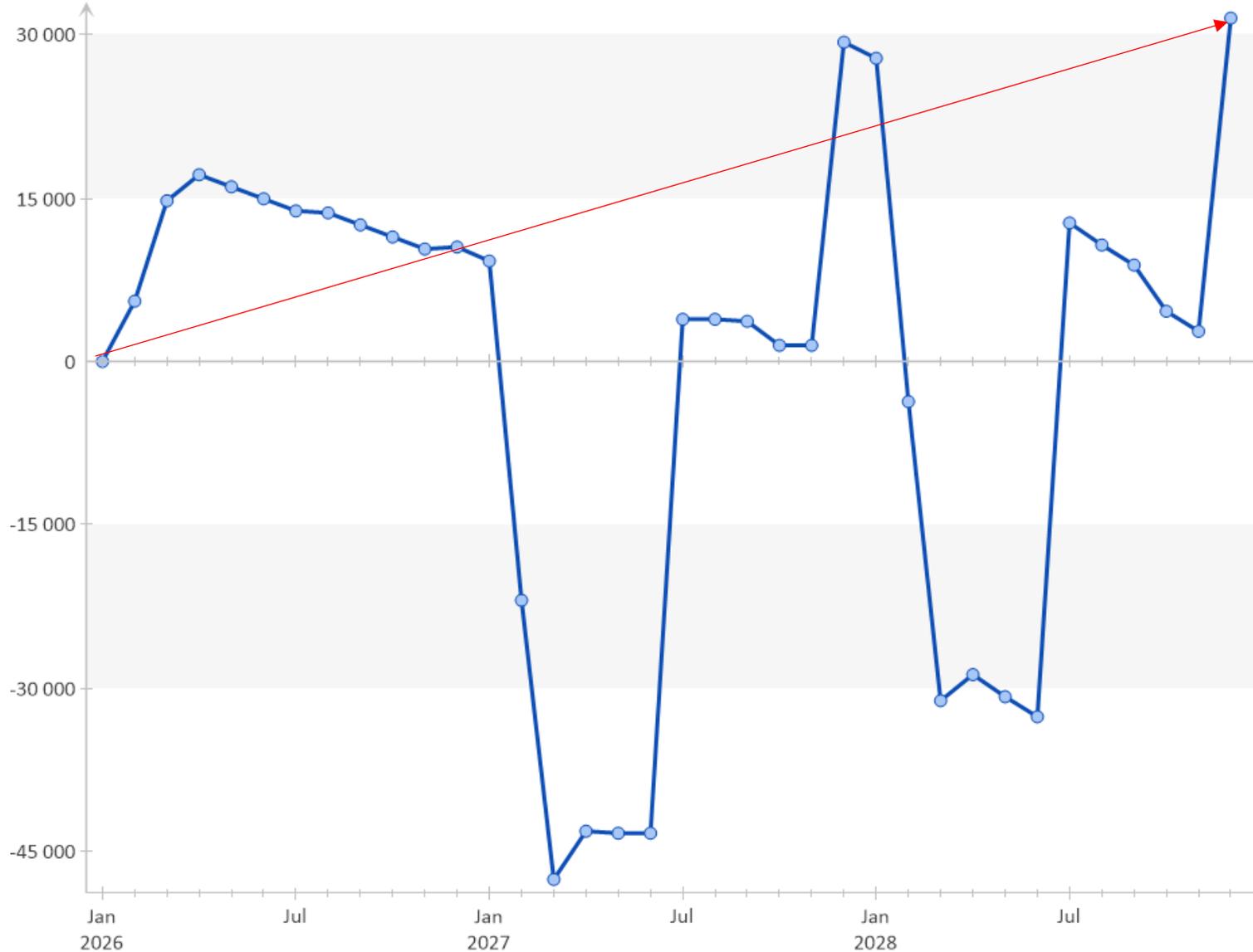
Le compte de résultat prévisionnel



Désignation	2026	2027	2028
Production vendue	158000	292000	292000
Chiffre d'affaires	158000	292000	292000
Subventions d'exploitation	8525	50183	50183
Total des produits d'exploitation	166525	342183	342183
Fournitures consommables	137800	278300	278300
Services extérieurs	10855	18760	18760
Charges externes (Total)	148655	297060	297060
Salaires bruts (Salariés)			18000
Charges sociales (Salariés)			4500
Charges de personnel (Total)			22500
Autres charges d'exploitation	7500	21070	21070
Total des charges d'exploitation	156155	318130	340630
Résultat d'exploitation	10370	24053	1553
Charges financières		2880	
Résultat financier		-2880	
Résultat courant	10370	21173	1553
Impôt sur les bénéfices	1556	3176	233
Résultat de l'exercice	8814	17997	1320

Compte de résultat
à **15% de marge OP**
et **40 Tonnes de letchis**

Courbe de trésorerie prévisionnelle sur 3 ans



Compte de résultat
à **15% de marge OP**
et **40 Tonnes de letchis**

Arbitrage final des producteurs

Souhaits des producteurs ?

Les charges proportionnelles sont importantes car la marge de l'OP est faible (5%) et le reversement aux producteurs des aides POSEI est aussi importante : les agriculteurs sont donc bien les principaux bénéficiaires de ce projet.

Le **seuil de rentabilité** sans embauche de salarié et à 5% de marge pour la structure s'établit à **61 tonnes de letchis** (+21 tonnes de letchis frais en plus, incluant +15 tonnes vendues à l'export et le reste + 6 tonnes vendues en proximité à La Réunion)

- > le tonnage de 40 tonnes de letchis annoncé ne suffit donc pas à équilibrer la structure
- > **une marge de 15% est nécessaire pour embaucher si la structure se limite à 40 tonnes de letchis.**

Une **solution intermédiaire progressive** pourrait être de commencer avec une marge de 15%, puis d'augmenter la production petit à petit et de diminuer la marge progressivement pour laisser le temps à la structure collective d'amortir l'achat des machines.

Le recrutement d'un salarié technico-commercial n'est possible qu'à la condition d'augmenter la marge pour la structure collective, même avec 61 tonnes de letchis.

Conclusions sur le modèle économique



- ❖ Si les hypothèses économiques sont respectées, et notamment le **tonnage total de letchis commercialisés**, le projet de l'association peut être **viable économiquement**
 - ❖ Les letchis de haute qualité premium peuvent être vendus à l'export
 - ❖ Les letchis dont la peau a été abimée peuvent être transformés et vendus à la restauration collective
- ❖ En choisissant une **marge plus importante** entre l'achat et la vente de letchis, la structure collective conserverait plus de chiffre d'affaires pour équilibrer ses charges, notamment celles d'un salarié à embaucher.
- ❖ Le **prix au kilo** constitue le **troisième levier** pour atteindre l'équilibre financier, en plus du taux de marge et du tonnage total commercialisé. Pour affiner client par client, il faudrait pourvoir mener une vraie étude de marché complémentaire.
- ❖ Nous attirons enfin l'attention de PARER sur la nécessité de mettre en place une **autorisation de découvert bancaire d'au moins 65.000 €** pour couvrir les tensions de trésorerie entre l'achat des letchis aux producteurs et la vente des letchis aux clients, afin d'éviter de régler les achats aux producteurs avec trop de délais.

Plan d'actions opérationnelles



Etude de faisabilité d'un projet de structure collective pour la préparation de letchis bio – 3A Conseil Novembre 2025

Plan d'actions : Axe 1



N° action	PROJET DE STRUCTURE COLLECTIVE pour la préparation de letchis BIO	CHRONOGRAMME	PARTENAIRES
-----------	---	--------------	-------------

ACTIONS	AXE 1 : ASSURER LES PREALABLES	Priorité	2026	2027	2028	PILOTE	PARTENAIRES
1.1	Valider l'ensemble du projet en CA puis en AG de l'association	1				PARER	Adhérents PARER Producteurs de letchis du GIEE
1.2	Obtenir une assise foncière avec la Mairie de Sainte Rose	1				PARER	Mairie de Sainte-Rose
1.3	Modifier l'objet social des statuts associatifs en AGE pour intégrer la nouvelle activité de transformation des fruits et légumes via une société fille dédiée	1				PARER	Adhérents PARER Producteurs de letchis du GIEE

Plan d'actions : Axe 2



N° action	PROJET DE STRUCTURE COLLECTIVE pour la préparation de l'etchis BIO	CHRONOGRAMME	PARTENAIRES
-----------	--	--------------	-------------

ACTIONS	AXE 2 : POSER LES BASES JURIDIQUES ET ADMINISTRATIVES	Priorité	2026	2027	2028	PILOTE	PARTENAIRES
2.1	Solliciter un accompagnement administratif et financier par un bureau d'études	1				PARER	ODEADOM, DAAF
2.2	Déposer une demande d'agrément structure collective, soit BIO à la Préfecture, soit OP au Ministère, pour bénéficier du POSEI commercialisation	1				PARER	Préfecture, DAAF
2.3	Créer une SASU de commercialisation et de transformation pour bénéficier d'autres dispositifs publics de subvention	2				PARER	DAAF, Bureau d'études
2.4	Déposer une demande de certification BIO pour la SASU de transformation	2				PARER	Bureau d'études
2.5	Déposer une demande d'agrément structure de transformation à la Préfecture pour la SASU de transformation	2				PARER	Préfecture
2.6	Aller négocier et signer des contrats de commercialisation avec les différents clients potentiels identifiés pour les prochaines saisons	1				PARER	Adhérents et salarié si embauché

Plan d'actions : Axe 3



N° action	PROJET DE STRUCTURE COLLECTIVE pour la préparation de letchis BIO	CHRONOGRAMME	PARTENAIRES
-----------	---	--------------	-------------

ACTIONS	AXE 3 : METTRE EN PLACE L'ATELIER AGROALIMENTAIRE	Priorité	2026	2027	2028	PILOTE	PARTENAIRES
3.1	Obtenir des financements pour l'achat du matériel de transformation et de conditionnement : apports des adhérents, dossier de subvention et prêt bancaire	2				PARER	AD2R (LEADER), Département (FEADER), Banques
3.2	Choisir et commander les équipements agro-alimentaires	2				PARER	Fournisseurs
3.3	Installer les containers et les machines	2				PARER	Fournisseurs
3.4	Former tous les adhérents et le salarié si embauché à la transformation agro-alimentaire	2				PARER	Organismes de Formation

Plan d'actions : Axe 4



N° action	PROJET DE STRUCTURE COLLECTIVE pour la préparation de letchis BIO	CHRONOGRAMME	PARTENAIRES
-----------	---	--------------	-------------

ACTIONS	AXE 4 : DEVELOPPER L'ACTIVITE	Priorité	2026	2027	2028	PILOTE	PARTENAIRES
4.1	Impulser la fête du letchi avec la Mairie de Sainte Rose	2				PARER	Mairie de Sainte-Rose
4.2	Mettre en place le magasin de producteurs	1				PARER	Mairie de Sainte-Rose
4.3	Communiquer en amont de l'installation de l'atelier agro-alimentaire sur les produits BIO qui seront disponibles	1				PARER	
4.4	Recruter un technico-commercial pour démarcher tous les clients	3				PARER	
4.5	Faire adhérer de nouveaux producteurs de letchis BIO pour augmenter les volumes	3				PARER	

Bibliographie



Etude de faisabilité d'un projet de structure collective pour la préparation de letchis bio – 3A Conseil Novembre 2025

Documents ressources utilisés

- ❖ Note letchis issue d'enquêtes menées sur les agriculteurs de PARER – GIEE Ste Rose
- ❖ Support de présentation du premier atelier réalisé le 12/08/2025 – GIEE Ste Rose
- ❖ Diagnostic de la filière letchis réunionnaise et proposition d'un plan d'action pour le développement de la filière – 2018 – 3A Conseil pour l'interprofession ARIFEL
- ❖ Plan d'actions filière letchis ARIFEL, 3A 2018
- ❖ Guide juridique et pratique pour la demande de reconnaissance en qualité d'organisation de producteur (OP) et d'associations d'organisations de producteurs (AOP) dans le secteur des Fruits et des Légumes, DGPEEE Ministère, 2019
- ❖ Arrêté N°1800 relatif aux conditions d'agrément des structures éligibles pour l'accès au POSEI en faveur des productions et diversification végétale et des productions animales, Préfecture de La Réunion, 2022
- ❖ Programme portant mesures spécifiques dans le domaine de l'agriculture en faveur des régions Ultrapériphériques - TOME 1 Cadre stratégique et Actions transversales (Version 2025 applicable à partir du 01 janvier 2025)
- ❖ Règlement (CE) N°852/2004 DU PARLEMENT EUROPÉEN ET DU CONSEIL du 29 avril 2004 relatif à l'hygiène des denrées alimentaires (JO L 139 du 30.4.2004, p. 1)
- ❖ Règlement Export (UE) 2019/2072 établissant des conditions uniformes pour la mise en œuvre du règlement (UE) 2016/2031 du Parlement européen et du Conseil, en ce qui concerne les mesures de protection contre les organismes nuisibles aux végétaux
- ❖ Règlement (CE) n°852/2004 relatif à l'hygiène des aliments est applicable à tous les exploitants du secteur alimentaire : qu'ils soient au stade de la production primaire, de la transformation ou de la distribution ; et quelles que soient les filières de production
- ❖ Etude surgélation de letchis P Estanove
- ❖ Devis de formation GO AGRO
- ❖ Memento agriculture 2025-2026 – droit juridique agricole – Editions Francis Lefebvre
- ❖ Différents sites internet et devis des fournisseurs de matériels agro-alimentaires (voir pages 108 et 109)