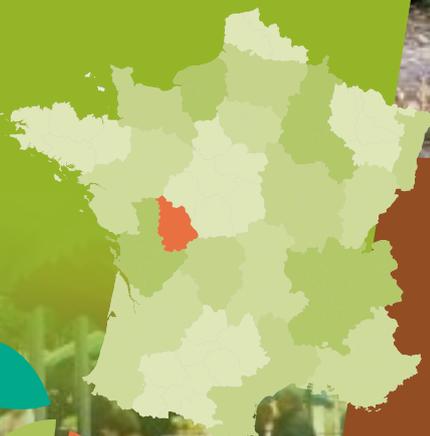


# SYSTEMES ECONOMES ET AUTONOMES EN CIRCUITS COURTS

› PORTRAITS DE 8 FERMES  
DU PAYS CHATELLERAUDAIS



› Choix techniques,  
stratégiques,  
économiques  
et commerciaux.

› Investissements,  
performance économique  
et rémunération.

› Organisation  
et temps de travail.

## LES OBJECTIFS DE CE DOCUMENT :

- Créer des références technico-économiques sur des fermes économes et autonomes en circuits courts.
- Inciter et aider des porteurs de projet à s'installer en circuits courts et des agriculteurs à envisager une diversification en circuits courts.
- Dans le contexte du Covid, il est apparu important d'encourager le développement de systèmes qui participent à la souveraineté alimentaire du territoire.



# DES PORTRAITS DE FERMES SINGULIÈRES ET AUX PRODUCTIONS DIVERSIFIÉES...



## » DES PORTRAITS SINGULIERS

Ces portraits de fermes sont des **cas particuliers**. Ce ne sont ni des cas types, ni des modèles à répliquer. Dans chaque ferme, les exploitants font des choix techniques et stratégiques qui dépendent de leurs objectifs et d'un contexte environnemental, économique et social particulier. Néanmoins, ces 8 portraits de fermes en circuits courts donnent des **repères**, constituent une source d'inspiration et invitent à prendre du recul sur les orientations à prendre.

Les fermes présentées dans ce document :

- » **FERME DANA**, Béatrice et Philippe Martin.  
*Viande bovine et d'huiles.* 1
- » **LE JARDIN DES PRÉS**, Isabelle Dubreuil et Athalric Oulhiou.  
*Maraîchage diversifié.* 2
- » **LES RUCHERS DU GRAND CHAMP**, Vincent Touzalin.  
*Miel et produits dérivés.* 3
- » **FERME DE LA CROIX BLANCHE**, Claude, Véronique, Martin Souriau et Jordan Gaillard.  
*Volailles, œufs et fruits rouges.* 4
- » **FERME DES FRISONNES**, Fabienne Doedens.  
*Fromages et produits laitiers de vaches.* 5
- » **FERME DE FONTEVILLE**, Paule Parca et Hubert Pineau.  
*Fromages de chèvres.* 6
- » **FERME DU PRÉ JOLY**, Hélène et Bruno Joly, Céline Loizon et Anthony Raiffé.  
*Fromages et produits laitiers de vaches.* 7
- » **FERME DE LA FERRANDIÈRE**, François Michaud.  
*Céréales et oléo-protéagineux.* 8

## ...MAIS TOUTES ENGAGÉES DANS UNE DÉMARCHÉ DE DURABILITÉ ENVIRONNEMENTALE, ÉCONOMIQUE ET SOCIALE.

## » DES SYSTÈMES DE PRODUCTION ÉCONOMES ET AUTONOMES



*« Une ferme durable fait vivre les gens qui y travaillent, est cohérente avec son impact sur l'environnement et se situe dans l'environnement économique local. »*

Claude Souriau, Ferme de la Croix Blanche.

### → Un système économe et autonome c'est :

- Diminuer le recours aux intrants et les achats extérieurs (engrais, semences, produits phytosanitaires, aliments, etc.).
- S'appuyer sur les processus écologiques, les complémentarités entre ateliers, entre cultures et entre fermes d'un même territoire.

Ex. de pratiques économes et autonomes : le pâturage pour atteindre l'autonomie alimentaire en élevage, les couverts végétaux pour améliorer la fertilité des sols et contrôler les adventices, les échanges paille-fumier.

### → Pourquoi être économe et autonome ?

- Diminuer les charges et ramener de la valeur ajoutée.
- Maîtriser l'impact environnemental.
- Reprendre la main sur son autonomie décisionnelle.

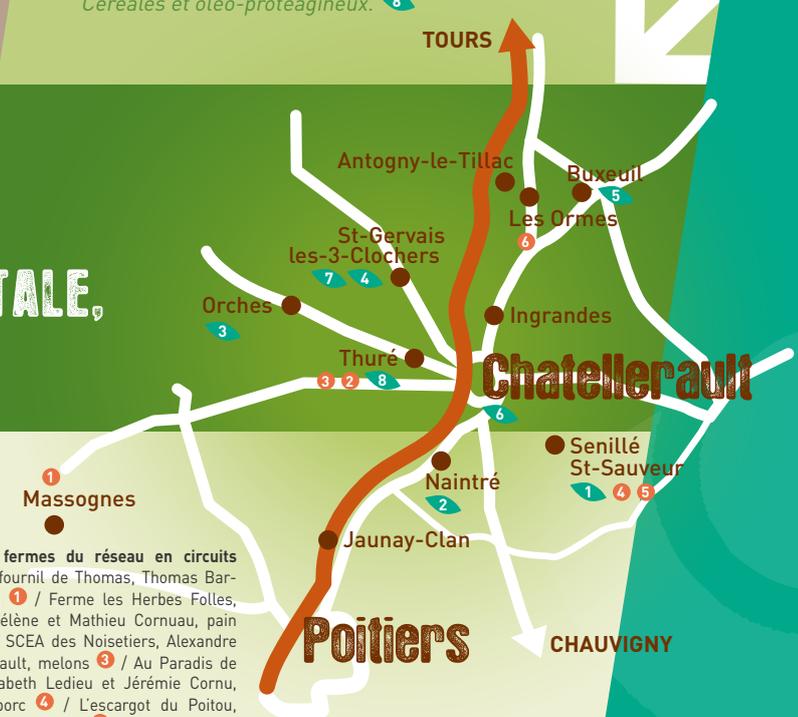
Les autres fermes du réseau en circuits courts : Au fournil de Thomas, Thomas Barthout - pain 1 / Ferme les Herbes Folles, Rodolphe, Hélène et Mathieu Cornuau, pain et porc 2 / SCEA des Noisetiers, Alexandre et Tony Thibault, melons 3 / Au Paradis de Senillé, Elisabeth Ledieu et Jérémie Cornu, agneau et porc 4 / L'escargot du Poitou, Corinne Lhoste, escargot 5 / Ferme de Pilesron, Eric Givélet, Farine 6.

## » DES FERMES ANCRÉES LOCALEMENT, QUI PARTICIPENT À L'ÉCONOMIE ET À LA VIE DU TERRITOIRE

- Choix des circuits courts pour favoriser l'économie locale.
- Création d'emplois agricoles.
- Forte densité de producteurs en circuits courts sur le territoire qui travaillent en réseau et s'entraident pour la commercialisation.
- Implication dans les réseaux agricoles : CUMA, CIVAM, Réseau Impact, Cultivons la Biodiversité, syndicats agricoles.
- Organisation d'événements à destination du grand public pour sensibiliser à l'agriculture durable.

*« Être en circuits courts, ce n'est pas être fermé sur soi, c'est bien s'entourer des voisins, des instances professionnelles agricoles pour avoir du soutien, des conseils et trouver des débouchés. »*

Paule Parca, ferme de Fonteville.



Dans chaque portrait, **LES DURABILITÉ** mettent en avant les aspects durables du système de production.



Dans chaque portrait, des indicateurs évaluent la vivabilité : temps de travail, temps passé pour la transformation et la vente directe, vacances et capacité à se libérer du temps.



## DES SYSTEMES QUI MAITRISENT LE PRIX DE VENTE ET REMUNERENT LE TRAVAIL.

- Créer de la valeur ajoutée aux deux extrémités de la chaîne : maîtriser les charges et **maîtriser les prix de vente**.
- En circuits longs, la valorisation des produits agricole est soumise aux aléas des marchés mondiaux et à la grande distribution. Les circuits courts et la vente directe permettent de maîtriser les prix de vente.
- Avec la valeur ajoutée rapportée, **rémunérer le travail humain** nécessaire pour produire, transformer et commercialiser. A noter que, rapportée au temps de travail, la rémunération dégagée peut être faible.
- Mener un produit jusqu'au bout implique beaucoup de travail. Dans les fermes présentées ici, il y a une attention particulière à garder **un système vivable**.

*« Nous sommes plus attachés à la rémunération du travail qu'à la capitalisation. »*

Béatrice Martin, Ferme Dana



*« Une ferme qui tourne c'est une ferme où on est capable de se rémunérer. »*

Isabelle Dubreuil, Jardin des Prés.



### LE TRAVAIL, AU CENTRE DU FONCTIONNEMENT D'UNE FERME

Le travail n'est pas vu comme une charge mais comme un moyen : le travail mobilise des moyens de production pour transformer des biens et services en produits par le processus de production (les systèmes de culture, d'élevage, de transformation qui fonctionnent en interaction). La création de valeur permet de rémunérer le travail et les outils de production.



Dans chaque portrait, des indicateurs mesurent la viabilité économique des systèmes.

#### → Répartition des charges et produits

- **Charges opérationnelles** = consommations intermédiaires :
  - Approvisionnements : intrants, animaux, fournitures, consommables, fuel, gaz, petit matériel, électricité, eau, CUMA, etc.
  - Services : entretien matériel /bâtiment, travaux par tiers, honoraires, assurances, analyses, cotisations professionnelles, transport, services bancaires, etc.
- **Charges de structure** :
  - Fermages
  - Amortissements
  - Charges sociales (hors salaires)
  - Impôts et taxes
  - Charges financières
- **Produits** :
  - Produits d'activités (vendu, stocké ou auto-consommé)
  - Produits divers (prestation services)
  - Aides

#### → Valeur ajoutée et efficacité économique

• **Valeur ajoutée = produits d'activité – charges opérationnelles**

En transformant les consommations de biens et de services en produits, le travail y ajoute de la valeur.

• **Efficacité économique = Valeur ajoutée/Produit d'activité**

C'est la part du chiffre d'affaires qui représente la création de richesse. L'efficacité économique mesure également l'indépendance par rapport aux intrants et services.

#### → Répartition de la valeur ajoutée créée et des aides entre travail et outil de production :

- **Rémunération du travail**  
= rémunération associés et salariés / (valeur ajoutée et aides)

C'est la part de la valeur ajoutée créée et des aides qui est redistribuée en rémunération aux associés et salariés.

Pour les entreprises individuelles où le prélèvement n'est pas systématisé, cet indicateur peut aussi être calculé à partir du revenu disponible = produits – charges opérationnelles – charges de structure = ce qui reste pour rémunérer le travail et l'autofinancement de l'exploitation.

- **Rémunération du capital**  
= (fermages + amortissements + frais financiers) / (valeur ajoutée et aides)

C'est la part de la valeur ajoutée créée et des aides qui rémunèrent les moyens de productions : fermages, amortissements et frais financiers.

Dans la démarche économe et autonome, l'important n'est pas de produire plus, mais de créer de la valeur ajoutée pour créer de l'emploi et rémunérer le travail.

## > DES PRODUCTEURS QUI SOUHAITENT VALORISER LEUR TRAVAIL, LEURS PRODUITS ET LEURS SAVOIR-FAIRE.



- Volonté de produire une **alimentation de qualité** en maîtrisant le produit « de la fourche à l'assiette », garantie d'une bonne traçabilité.
- Les producteurs effectuent tout le travail de transformation et de commercialisation. Ces systèmes sont basés sur des **savoir-faire multiples**.
- Volonté d'avoir un **lien avec le consommateur** pour expliquer les conditions de production et de fabrication de l'aliment. Parler du métier d'agriculteur.
- Obtenir une **reconnaissance** pour son produit : meilleure valorisation économique et reconnaissance sociale.

*« Je veux rendre visible la particularité et la qualité de mon lait, fait sans maïs et sans soja. »*

Fabienne Doedens, ferme des Frisonnes.



*« La vente directe apporte de la reconnaissance et améliore l'estime de soi. A la coop, tu n'as aucune reconnaissance, tu bennes et c'est tout. Quand je travaille avec un éleveur, je discute du produit, on échange sur nos pratiques, l'éleveur est content. »*

François Michaud, Ferme de la Ferrandière.



### Le CIVAM du Châtelleraudais et le groupe GIEE

- Une quarantaine d'agriculteurs et agricultrices adhérents.es sur le Nord du département de la Vienne, depuis 1999.
- Pour un développement durable, solidaire et collectif : accompagnement de groupes thématiques sur les systèmes de cultures économes et autonomes, les systèmes d'élevage autonome, la valorisation des produits agricoles en circuits courts, l'organisation d'événements grand public sur les fermes.

Le CIVAM a accompagné un groupe **GIEE** [Groupe d'Intérêt Economique et Environnemental] depuis 2018 : « En marche vers des systèmes de production économes et autonomes dans le Châtelleraudais ». Il s'agit d'une dizaine de fermes, qui travaillent en collectif à leur **transition agroécologique** et à l'amélioration de leur **durabilité environnementale, économique et sociale**.

Ce document **valorise et communique**, au public agricole et aux acteurs du territoire, les trajectoires et résultats obtenus par les membres du GIEE. Ces portraits de fermes mettent en avant **celles et ceux qui ont choisi la transformation et la commercialisation en circuits courts** comme source de durabilité et de performance environnementale, économique et sociale.

### Le Réseau CIVAM Poitou Charentes

- Le Réseau CIVAM Poitou-Charentes est une association créée en 1996, à l'initiative des agriculteurs du territoire. **CIVAM** : Centre d'Initiatives pour la Valorisation de l'Agriculture et du Milieu rural.
- Son objectif : accompagner des initiatives locales de **changements de pratiques** pour aller vers des **systèmes économes et autonomes** et de dynamiser les activités agricoles dans leurs territoires ruraux.
- Le réseau CIVAM est présent sur 10 territoires du Poitou-Charentes et fait partie du Réseau national des CIVAM.

Les CIVAM fonctionnent avec un modèle ascendant, issu des valeurs de l'**éducation populaire** : les adhérents, en se réappropriant leur **autonomie décisionnelle**, évaluent par eux-même leurs besoins en accompagnement et en formations. Pour faire avancer la réflexion des collectifs, les CIVAM de Poitou Charentes proposent :

- un accompagnement **collectif** pour recevoir des conseils de ses pairs, échanger sur des techniques et se réapproprier des savoirs, conforter ses choix pour prendre de bonnes décisions sur sa ferme
- des **expérimentations** pour tester collectivement de pratiques alternatives
- des formations pour bénéficier des savoirs de spécialistes sur des thématiques choisies par le groupe.



**Rédaction :**  
CIVAM du Châtelleraudais,  
Laure Boniakowski

**Date de publication :**  
Décembre 2020

**Maquette et mise en forme :**  
FleuryGraphy

Réseau CIVAM  
Poitou Charentes  
12 bis rue saint Pierre  
79500 Melle  
<https://www.civam.org/>  
[reseau-civam-poitou-charentes/](mailto:reseau-civam-poitou-charentes/)

Avec le soutien financier de



# MARAICHAGE DIVERSIFIÉ EN ZONE PERIURBAINE



## LE JARDIN DES PRÉS

Isabelle Dubreuil et Athalric Oulhiou  
86530 Naintré



### > POURQUOI LES CIRCUITS COURTS ?

*Produire une alimentation saine en préservant le sol et en l'améliorant. Avoir le contact avec les clients, pouvoir parler du produit et savourer l'aboutissement du travail.*

### / STRUCTURE JURIDIQUE /

Entreprise individuelle avec conjoint collaborateur.

### / ACTIVITÉ /

Maraîchage bio diversifié.

### / TRAVAIL /

2 associés et travail saisonnier  
(5 mois d'Avril à Août, 25 h/semaine).

### / FONCIER /

4 ha en location avec un bâtiment (sols argileux).

2012  
Installation d'Isabelle.

2014  
Athalric devient conjoint collaborateur, soit 2 ETP sur la ferme.

2017  
Emploi d'un saisonnier.

2020  
Installation d'Athalric.

### > SITUATION ACTUELLE

Après 8 ans, le niveau de production atteint est satisfaisant, et les investissements nécessaires (mécanisation, irrigation) ont pu être faits. 2020 est aussi l'installation d'Athalric et le passage en GAEC.

## PRODUCTION

- 4 ha dont 2,5 ha de légumes de **plein champ** et 2000 m<sup>2</sup> de légumes sous serres.
- Rotation sur **5 ans** : 4 ans légumes / 1 an jachère (couverts).
- **Autoproduction** des plants et de quelques semences.
- Irrigation : réserve de **600 m<sup>3</sup>** dans un étang. Réseau enterré, goutte à goutte et microasperseur.
- Fertilisation : **fumier composté**.



### → CHOIX TECHNIQUES POUR LA VENTE DIRECTE

- ✓ Installation de serres pour **produire toute l'année**.
- ✓ Assurer la production des **légumes de base pour chaque saison**, été : tomates, courgettes, aubergines, poivrons et hiver : pommes de terre, poireaux, carottes.
- ✓ Aménagement d'un local de **lavage** et d'un local de **stockage** (en terre et paille) en autoconstruction.

### LES + DURABILITÉ

- Espèces et variétés **diversifiées**.
- **Peu d'achats extérieurs** : fumier et semences uniquement.
- Parcelles d'arbres fruitiers, de prairies et de luzerne.
- Etang restauré.
- Pas de bâches plastiques, utilisation de paillage tissé.
- Réutilisation des gouttes à gouttes, des voiles de forçage et des **paillages tissés**.

## COMMERCIALISATION

### > UNE QUARANTAINE DE LÉGUMES DE SAISON, PLUS DE 100 VARIÉTÉS.

### > 100 % DES VENTES EN DIRECT :

- 70 % en vente directe **à la ferme**.
- 30 % **en AMAP** (Dissay et Chasseneuil).

Soit **60 paniers/semaine de 8 à 15 €**.

Prix uniques, fixés en comparant aux collègues maraîchers. « Dans l'idéal être moins cher que dans les magasins bio mais à l'avenir ce sera de moins en moins vrai. ».

### > QUELS POINTS DE VENTE CHOISIR ?

« Il ne faut pas s'éparpiller dans tous les sens, il faut se laisser le temps de faire progresser sa clientèle. »

Isabelle a commencé avec la vente à la ferme. « C'est possible d'en faire car on est dans une cité dortoir » mais, attention « le client ne se déplace que pour toi, contrairement au marché, tu as intérêt à tout avoir ! C'est en devenant meilleur techniquement et en ayant de tout, tout le temps, qu'on a réussi à tenir une clientèle ».

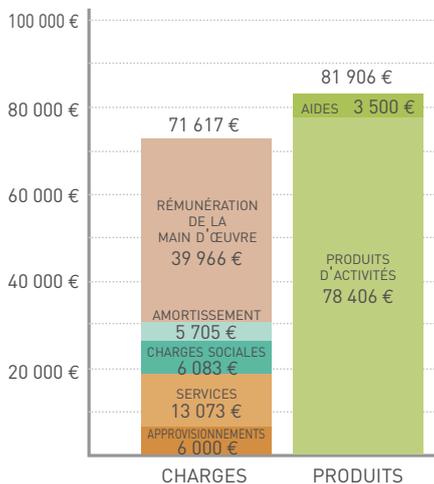
Suite à l'arrivée d'Athalric, la vente à la ferme ne suffisait plus. Après avoir testé les marchés, ils ont eu l'opportunité de **vendre en AMAP**. « Ca s'est avéré plus pratique : possibilité de faire passer tous les légumes, même les nouveaux, car le client ne choisit pas, d'éponger les grosses productions saisonnières, et surtout c'est moins de temps de vente que le marché. »



# VIABILITE ECONOMIQUE

**OBJECTIFS /** Rémunérer le travail correctement, et dégager des bénéfices pour l'investissement matériel pour éviter les emprunts.

## RÉPARTITION DES CHARGES ET DES PRODUITS (2019)



### Notes :

Les services comprennent l'achat de petit matériel tel que : asperseurs, houe, outils à main (environ 10 000 € en 2019).

### EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE /

Sur 100 € de produits d'activité, 76 € de valeur ajoutée sont créés par l'activité, 24 € servent à payer des consommables.

### RÉMUNÉRATION /

1 500€ net/pers.

### RÉMUNÉRATION DU TRAVAIL /

Sur 100 € de valeur ajoutée et d'aides, 67 € servent à rémunérer le travail des associés et du saisonnier.

### RÉMUNÉRATION DU CAPITAL /

Sur 100 € de valeur ajoutée créée et d'aides, 10 € rémunèrent le capital (fermage et amortissements matériel).

## STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT : ZÉRO PRÊT ET DES INVESTISSEMENTS PROGRESSIFS

Isabelle s'est lancée avec un **petit investissement initial**, basé sur ses économies personnelles. Environ 5 000 € pour une serre, des semences, du terreau et une balance, juste de quoi commencer. Puis les investissements se sont faits **progressivement avec les bénéfices dégagés**. La priorité a été donnée à l'installation de serres pour avoir des légumes toute l'année, mais aussi pour des petits outils (houe, presse-motte). Dernières serres montées en 2017 pour un coût de 3400 €.

Le gros des investissements a été fait à partir de 2017 : motobineuse 520 €, débroussailluse 440 €, arracheuse à pommes de terre 1800€, herse étrille 1750 €, fraise arrière 1200 €, semoir 4 rangs 1000 €, tondeuse 1600 €, tracteur fruitier 16000 €, camion 8700 €, bineuse, décompacteur, déchaumeuse, planteuse.

**Ces investissements ont permis de diminuer la pénibilité du travail, d'être plus efficace et d'améliorer le désherbage.** En maraîchage bio, c'est un poste de travail très gourmand en temps mais incontournable pour la réussite des cultures. Le niveau de mécanisation atteint est satisfaisant, il faut toujours désherber à la main mais : **« je préfère prendre un saisonnier qu'un robot ».**

D'autres investissements nécessaires : **l'aménagement des locaux de vente, de lavage et de stockage** (4000 € de matériel) et **l'irrigation** (pompe, tuyaux enterrés, goutte à goutte et asperseurs - 5000 €).

# VIVABILITE

**OBJECTIFS /** Se libérer du temps et diminuer la pénibilité du travail en mécanisant. Objectifs atteints récemment.

### TEMPS DE TRAVAIL ESTIMÉ /

**50 à 60 h/semaine en été, 35 à 40 h en hiver.**

Depuis 2 ans, ils réussissent à prendre le samedi après-midi et le dimanche.

« Le terrain à 2 km de la maison, ça permet de couper ».

**VACANCES / 3 semaines de vacances en décembre.**

## > LE TEMPS ET L'ORGANISATION DU TRAVAIL

> **Organisation régulière toute l'année, avec un pic de travail d'Avril à septembre.**

### RÉPARTITION DES RESPONSABILITÉS ENTRE ASSOCIÉS /

- Isabelle : semis tous les lundis, vente à la ferme.
- Athalric : travail du sol, vente en AMAP.
- Les 2 : récolte, désherbage, entretien.

### TRAVAIL HEBDOMADAIRE LIÉ À LA VENTE DIRECTE / 51 H

#### >>> RÉCOLTE / (2 pers.) 32 h

Mardi après midi et mercredi matin pour la vente du mercredi / jeudi après-midi et vendredi matin pour la vente de fin de semaine.

#### >>> LAVAGE DES LÉGUMES ET PRÉPARATION DES PANIERS / (2 pers.) 8 h

Mercredi et vendredi après-midi.

#### >>> VENTE À LA FERME / 6 h.

Mercredi 16-19 h & samedi 10-12 h 30.

#### >>> AMAP / 3 h.

Mercredi et vendredi soir.

#### >>> ADMINISTRATIF (CAISSE, FACTURES...) / 2 h.

Samedi après midi.

Au départ, Isabelle avait un projet d'autonomie alimentaire (poules, chèvres, fruits, légumes, etc.) mais « cette diversité demande du temps et du matériel. Quand Athalric est venu sur la ferme, on n'avait plus de de salaire extérieur, " **il a fallu se concentrer sur une production, les légumes pour en faire une activité rentable** ».

## > PAS D'EMPRUNTS... MAIS À QUEL PRIX POUR LE CONFORT DE VIE ?

« Avant, notre vie ce n'était que le travail. Avec le saisonnier et les outils, on prend notre dimanche, même en pleine saison. Il faut **laisser du temps pour la vie privée et s'économiser physiquement** pour pouvoir durer ! ».

« Si l'installation était à refaire, je ferais un **petit emprunt dès le départ**, pour des petites choses mais qui simplifient le travail : du paillage tissé, une bineuse, une houe ; sans attendre d'avoir fait des bénéfices pour investir ».

# UNE FERME LAITIÈRE 100% CIRCUITS COURTS ET DIVERSIFIÉE



## GAEC LE PRÉ JOLY

Hélène et Bruno Joly, Anthony Raiffé et Céline Loizon  
86 230 Saint-Gervais Les Trois Clochers



### > POURQUOI LES CIRCUITS COURTS ?

" Pour être en contact avec les consommateurs. On a aussi été attiré grâce aux collègues du CIVAM qui faisaient déjà de la vente directe. "

### / STRUCTURE JURIDIQUE / GAEC

### / ACTIVITÉ / Vaches laitières et transformation en fromages et produits laitiers.

### / TRAVAIL / 4 associés, 5 salariés temps plein et une apprentie.

### / FONCIER / 140 ha dont 100 ha de prairies et 40 ha de cultures.

1988

Installation de Bruno sur la ferme familiale avec 50 vaches laitières.

2011

Conversion en AB, début transformation et installation d'Hélène.

2017

Installation d'Anthony.

2019

Installation de Céline.

### > SITUATION ACTUELLE

Après une phase de croissance de l'activité et de la main d'œuvre entre 2011 et 2019, la ferme est en rythme de croisière. Les associés souhaitent préparer la transmission de la ferme (premiers départs à la retraite dans 6 et 8 ans).

## PRODUCTION

- 90 vaches laitières jersiaises, montbéliardes et normandes.
- Vêlages toute l'année, élevage des génisses sous vaches nourrices.
- Quantité et qualité du lait : 5000 L/vache/an, TB & TP: 47 & 37 g/kg.
- 100 ha prairies, 25 ha mélange céréales protéagineux, 10 ha maïs population, 5 ha épeautre et 5 ha graines semences.

### → CHOIX TECHNIQUES

#### POUR LA VENTE DIRECTE

- ✓ Choix de races rustiques pour avoir un lait riche, facile à travailler.
- ✓ Arrêt de l'ensilage grâce à l'installation du séchage en grange pour diminuer les risques sanitaires et améliorer la qualité et la régularité des produits transformés.
- ✓ Favoriser le pâturage pour la qualité du lait et la santé des animaux.

### LES + DURABILITÉ

- Ration basée sur l'herbe : pâturage et foin (séchage en grange).
- Diversification fourragère pour maximiser le pâturage (luzerne, chicorée, plantain, betteraves, sorgho).
- Autonomie fourragère et protéique au niveau du territoire : achat de tourteaux (5 à 10 t) à un voisin 1 an/3 & achat de 25 ha d'herbe sur pied à une ferme céréalière voisine.
- 2,1 km de haies.

## TRANSFORMATION

- > Fromagerie avec agrément sanitaire européen.
- > Cave d'affinage naturelle dans le tuffeau.
- > Fabrication au lait cru.
- > 420 000 L transformés en 25 produits :
  - Fromages frais et affinés (2 mois) : 1/3 du lait transformé.
  - Beurre et crème fraîche : 1/3.
  - Lait et desserts laitiers : 1/3.

## COMMERCIALISATION

### > 140 LIEUX DE VENTES DANS UN PÉRIMÈTRE DE 60 KM.

« C'est un choix de multiplier les lieux de vente pour ne pas travailler avec la grande distribution. »

### > 100 % DES VENTES DE PRODUITS LAITIERS EN CIRCUITS COURTS.

- 45 % en magasins de producteurs (15), magasins spécialisés, crèmerie et magasins bio (20),
- 20 % au marché (2),
- 10 % en AMAP (12),
- 10 % en restauration collective,
- 10 % à la ferme,
- 5 % vente en ligne.

### > VALORISATION DU LAIT ET PRIX DE VENTE

La valorisation du lait varie en fonction du rendement de transformation et du travail nécessaire pour chaque produit. Mais le prix de vente ne peut pas toujours être fixé en fonction du coût de production. Le beurre est vendu 4 € les 250 g, « il faudrait le vendre 7 € mais ce ne serait pas acceptable pour le client alors que 1,70 € les 4 yaourts ça passe. »

Mais il y a un réel intérêt commercial à avoir une gamme diversifiée : c'est attrayant pour le client, les commandes des magasins sont plus importantes. « On vend le lait à 1,10 €/L, ce n'est pas rentable mais quand on est producteur laitier, le lait cru est un incontournable. ».

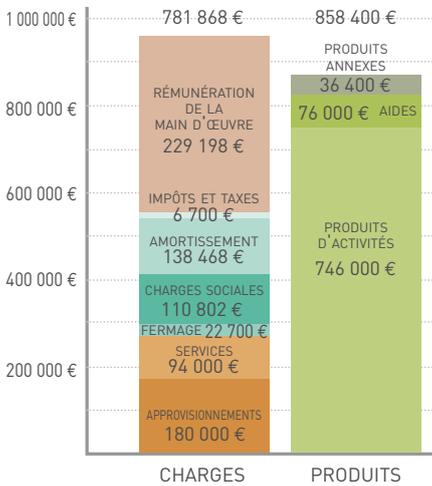
### VALORISATION DU LAIT AU LITRE

Desserts laitiers	.....2,5 à 3 €/L
Fromages frais et affinés	..... 1,5 €/L
Lait, crème et beurre	..... ~0,75 €/L

# VIABILITE ECONOMIQUE

**OBJECTIFS /** Dégager un revenu décent et régulier.

## RÉPARTITION DES CHARGES ET DES PRODUITS (2019)



## EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE /

Sur 100 € de produits d'activité, 63 € de valeur ajoutée sont créés par l'activité, 27 € servent à payer les consommations intermédiaires.

## RÉMUNÉRATION /

2500 € net/associé et 1800 € net/salarié avec les primes (base SMIC).

## RÉMUNÉRATION DU TRAVAIL /

Sur 100 € de valeur ajoutée et d'aides, 47 € servent à rémunérer le travail des associés et des salariés.

## RÉMUNÉRATION DU CAPITAL /

Sur 100 € de valeur ajoutée créée et d'aides, 29 € rémunèrent le capital (fermage et amortissements matériel).

## > INVESTISSEMENTS, CHARGES ET PRODUITS DE L'ATELIER FROMAGERIE

Investissements bâtiment et matériel en 2011 : 230 000 €, avec 50 000 € d'aide.

Chaque année, ~4 500 € d'entretien du matériel et 15 000 € d'investissement. Renouvellement du groupe froid, de la baratte, du lave vaisselle, de l'écrémeuse, ... « Il faut que ça fonctionne quand on en a besoin ! ».

Extrait de la comptabilité analytique de l'atelier fromagerie (2019) :

CHARGES		PRODUITS	
Lait	165 000 €	Produits laitiers	598 000 €
Emballages	30 000 €	Autres produits	6 605 €
Ingrédients	25 700 €	Aides	3 663 €
Services	76 751 €		
Amortissements matériel	17 000 €		
Amortissements bâtiment	9 000 €		
Main-d'œuvre	180 000 €		
<b>TOTAL</b>	<b>503 451 €</b>	<b>TOTAL</b>	<b>608 268 €</b>
		Bénéfices	104 817 €

# VIVABILITE

**OBJECTIFS /** Travailler 50 h /semaine, se libérer du temps en comptant sur des salariés autonomes.

## TEMPS DE TRAVAIL ESTIMÉ /

35 h/semaine/salarié et 70 h/semaine/associé, du fait d'un renouvellement fréquent des salariés, les associés consacrent du

temps à les former et les rendre plus autonome.

Le week-end, le travail d'astreinte est partagé entre associés et salariés.

## VACANCES /

3 semaines/an/associé.

## > LE TEMPS ET L'ORGANISATION DU TRAVAIL

### RÉPARTITION DES RESPONSABILITÉS /

	Terres	Troupeau	Transformation	Commercialisation	Administratif
<b>Associés 70 h/semaine</b>					
Anthony	50 %	50 %			
Bruno	30 %		55 %	15 %	
Hélène			10 %	80 %	10 %
Céline			20 %	70 %	10 %
<b>Salariés 35 h/semaine</b>					
Salarié 1			100 %		
Salarié 2			70 %	30 %	
Salarié 3		30 %	70 %		
Salarié 4		30 %	35 %	35 %	
Salarié 5		70 %	30 %		
<b>TOTAL en h/sem.</b>	<b>60</b>	<b>74</b>	<b>143</b>	<b>141</b>	<b>14</b>

## TRAVAIL HEBDOMADAIRE LIÉ À LA VENTE DIRECTE : 290 H /

### >>> TRANSFORMATION / 143 h/semaine.

La transformation se fait à flux tendu, du lundi au mercredi pour le frais, du mercredi au vendredi pour les fromages affinés.

### >>> ADMINISTRATIF LIÉ À LA FROMAGERIE / 7 h/semaine.

### >>> COMMERCIALISATION / 141 h/semaine.

- **Livraisons / 30 h** = 6 h x 5 tournées. (mardi, mercredi et jeudi, organisées par secteur).
- **Vente à la ferme / 8 h** (mercredi et vendredi 16 à 19 h).
- **Marché / 14 h** = 7 h x 2 personnes (2 marchés à Châtelleraut le samedi matin).
- **AMAP / 4 h** (1 permanence par semaine).
- **Gestion et préparation des commandes, facturation, relance, etc. / 85 h.**

## UN OUTIL POUR GÉRER LES COMMANDES /

Avec 140 lieux de vente et un objectif de stock nul le samedi midi en raison des DLC courtes, les volumes à transformer sont planifiés chaque dimanche, à l'aide d'un outil excel, en fonction des commandes reçues et d'une estimation saisonnière pour la vente à la ferme et au marché.

## > BIEN RÉPARTIR LES POINTS DE VENTE ENTRE ASSOCIÉS ET SALARIÉS

Hélène gère la vente à la ferme ; les marchés sont répartis entre Céline, Hélène et Bruno. Les salariés sont uniquement responsables des livraisons.

Les associés du Pré Joly soulignent l'importance que le producteur vende lui-même ses produits, quitte à déléguer la transformation ou la traite à un salarié.

« On vend des produits plus chers que dans le commerce. Il nous faut des arguments de vente : la qualité mais aussi la passion et ça, ça ne se délègue pas. »

# UN SYSTEME LAITIER MIXTE CIRCUITS COURTS ET LAITERIE



## LA FERME DES FRISONNES

Fabienne Joyau-Doedens  
37160 Buxeuil



### > POURQUOI LES CIRCUITS COURTS ?

« Pour mener le produit jusqu'au bout et pour rendre visible la particularité et la qualité de mon lait, fait sans maïs et sans soja. »

## PRODUCTION

- 55 vaches laitières, **race Frisonne**.
- **5 500 L/vache/an**.
- **2 périodes de vêlage** (fin d'hiver et fin d'été).
- Vêlage à 2 ans & 3,5 lactations/vache en moyenne.
- 72 ha dont 4 ha de **mélange céréales protéagineux**, 10 ha prairies temporaires et 57 ha de **prairies permanentes**.

### → CHOIX TECHNIQUES POUR LA VENTE DIRECTE

- ✓ Passage de vêlages groupés d'automne à **deux lots pour avoir du lait toute l'année**.
- ✓ Herbe récoltée en ensilage préfané pour diminuer les problèmes dus aux butyriques.
- ✓ **Maximisation du pâturage** pour la qualité du lait et des produits.

### LES + DURABILITÉ

- Ration principalement basée sur **l'herbe - pâturage** de février à octobre.
- Choix d'une **race rustique** adaptée au pâturage.
- Culture de **mélange céréales protéagineux** pour l'apport protéique.
- Achat de céréales et luzerne à des voisins proches (**autonomie locale**).
- Conservation et plantation de **haies**.

### / STRUCTURE JURIDIQUE / EARL

/ **ACTIVITÉ /**  
Vaches laitières, vente en laiterie et transformation en produits laitiers.

/ **TRAVAIL /**  
**2 associés, Fabienne et son père (associé non exploitant), aide familiale (CDI intermittent 1500 h/an en théorie), 1,5 salariés et 1 apprentie.**

/ **FONCIER /**  
**72 ha**

## TRANSFORMATION

- > Fromagerie & 2 caves d'affinage.
- > Fabrication au lait cru.
- > 42 000 L transformés :
  - 16 500 L : fromages à pâte molle type reblochon et camembert (affinage 1 mois).

- 13 000 L : tomme nature et au thym (affinage 2 mois).
- 6 800 L : yaourts (9 parfums).
- 5 500 L : fromages blancs.
- 200 L : crème fraîche.
- > + 4 000 L : lait en vrac.

## COMMERCIALISATION

### > 16 % DU VOLUME ET 50 % DU CHIFFRE D'AFFAIRES EN CIRCUITS COURTS (240 500 L VENDU À LA LAITERIE)

- 30 % des ventes en AMAP (3 AMAP mensuelle ou bimensuelle) + vente chez deux collègues.
  - 30 % des ventes à la ferme et au marché (Tours).
  - 40 % des ventes en magasins (3 magasins de producteurs à Richelieu, Loches, Vendôme ; une dizaine d'épiceries et de magasins spécialisés bio à Châtellerault, Tours, Azay le Rideau).
- « Je prends de nouveaux de points de vente si c'est sur mon circuit de livraison. C'est chronophage donc il faut faire au plus efficace ».

### > VALORISATION DU LAIT

- Valorisation circuit court : 1,05 €/L
  - Prix laiterie (2019-2020) : 0,47 €/L.
- « La transformation permet de mieux valoriser, même si en rapportant au nombre d'heures de travail, on ne s'y retrouve pas totalement. On reçoit de la reconnaissance pour notre travail ».

### PRIX DES PRODUITS/KG

Yaourt nature .....	3,70 €
Yaourt aromatisé .....	4 €
Fromage blanc .....	4,20 €
Type camembert .....	13 €
Type reblochon .....	16 €
Tomme .....	17-18,50 €

- 2009  
Conversion en AB.
- 2010  
Début de la vente directe de viande.
- 2015  
Retraite de sa mère (conjointe collaboratrice).
- 2016  
Installation de Fabienne en GAEC.
- 2017  
Début de la transformation et de la vente directe.
- 2019  
Retraite de son père, passage en EARL.

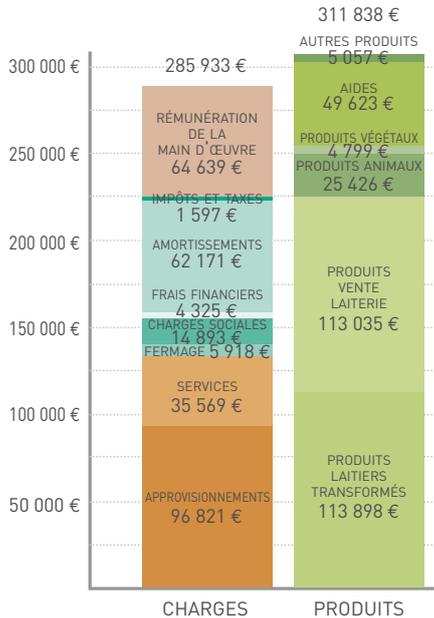
### > SITUATION ACTUELLE

En rythme de croisière pour la production et la transformation.  
En transition pour l'organisation de la main d'œuvre : après une recherche d'associé sans succès, la priorité est donnée au salariat pour diminuer la charge de travail des parents à la retraite.



# VIABILITE ECONOMIQUE

## RÉPARTITION DES CHARGES ET DES PRODUITS (2019)



**OBJECTIFS /** Se rémunérer correctement et pouvoir embaucher pour se déga-

ger du temps. Investir régulièrement dans le matériel pour maintenir un bon confort de travail, tout en essayant d'être autonome sur le financement.

### EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE /

Sur 100 € de produits d'activité, 49 € de valeur ajoutée sont créés par l'activité, 51 € servent à payer des consommations intermédiaires.

### RÉMUNÉRATION /

1200 € net pour Fabienne.  
« Ça convient pour les besoins mais c'est vrai que c'est peu rapporté au temps de travail ».

### RÉMUNÉRATION DU TRAVAIL /

Sur 100 € de valeur ajoutée et d'aides, 37 € servent à rémunérer le travail des associés et des salariés.

### RÉMUNÉRATION DU CAPITAL /

Sur 100 € de valeur ajoutée créée et d'aides, 42 € rémunèrent le capital (fermage, investissements matériel et bâtiments récents, frais financiers).

## > INVESTISSEMENT ET CHARGES DE L'ATELIER DE TRANSFORMATION

> Investissement total : 300 000 € en 2016.

> 180 000 € : bâtiment de 200m<sup>2</sup>. Comprend la fromagerie, le groupe froid, deux caves et le magasin. Les travaux ont été fait entièrement par une entreprise. « C'est confortable mais il y a des pièces qu'on trouve toujours trop petites. »

> 60 000 € : matériel de fromagerie, en partie d'occasion. Dont cuve neuve (25 000 €), table de moulage, moules, lave batterie, écrémeuse, rallongement de lactoduc, petit matériel.

> 30 000 € : installation d'une phytoépuration pour traiter les eaux blanches.

> 30 000 € : camion frigorifique.

Il faut penser aux charges opérationnelles qui vont avec la transformation : 8 500 € emballages, 12 000 € eau et électricité (la facture double !), 1 000 € analyse des produits, 1 500 € vérification obligatoire du matériel, entretien régulier du matériel à prévoir après quelques années.

# VIVABILITE

**OBJECTIFS /** Se libérer du temps. Pérenniser et augmenter le nombre de salariés pour libérer ses parents à la retraite. Dans l'idéal, fonctionnement avec 2,5 salariés & Fabienne.

**TEMPS DE TRAVAIL ESTIMÉ /** 70 h/semaine pour Fabienne et son père. Salariés : 35 h/semaine.

**VACANCES /** 2 semaines/an.

## > DE LA NOUVEAUTÉ POUR LES CLIENTS !

Les clients aiment la nouveauté régulière : diversification des parfums de yaourts, le fromage frais tartinable en 2018, la tomme au thym en 2019. Les recettes dérivées des produits initiaux sont faciles à mettre au point. En revanche pour un fromage, il faut compter entre 6 mois et un an pour voir l'essai aboutir (délai d'affinage et divers essais)

Le prochain projet de Fabienne pour diversifier sa gamme : un fromage bleu, « il y en a peu en local et fermier ».

## > LE TEMPS ET L'ORGANISATION DU TRAVAIL

Organisation régulière toute l'année, avec pic automnale de surveillance des vèlages et pic printanier dû à la récolte des fourrages.

### RÉPARTITION DES RESPONSABILITÉS ENTRE ASSOCIÉS /

- Fabienne : fromagerie, gestion des stocks et des commandes, traite.
- Père : élevage, alimentation des animaux.
- Mère : magasin.
- Salariée temps partiel (17 h) : fromagerie et livraisons.
- Salarié temps plein : polyvalent ferme (traite) et fromagerie.

### TRAVAIL HEBDOMADAIRE LIÉ À LA VENTE DIRECTE : 56,5 H /

#### >> TRANSFORMATION / 27 h

- Tomme : 5 h (1 pers.) - lundi matin.
- Yaourts : 8 h = 5,5 h x 1,5 pers. - mardi matin.
- Fromage blanc : 4 h = 2 h x 2 pers. - mardi après-midi.
- Pâtes molles : 7,5 h = 5 h x 1,5 pers. - mercredi matin.
- Démoulage, nettoyage fromagerie et magasin : 2,5 h (1 pers.) - jeudi

#### >> COMMERCIALISATION / 29,5 h

- Suivi commandes, facturation, comptabilité : 3 h lundi après-midi.
- Préparation des commandes : 2,5 h (1 pers.) - mercredi matin.
- Livraison AMAP et magasins : 7 h (1 pers.) - jeudi
- Livraison vente chez collègue : 1 h - vendredi matin
- Vente à la ferme : 8 h (1 pers.) - mercredi et vendredi de 15 à 18 h (étiquetage et emballage des produits en parallèle).
- Marché : 8 h (1 pers.) - samedi matin.

« 35 h ce n'est pas tenable en élevage surtout avec de la vente directe, même si on répartit entre plusieurs personnes ».



# CEREALIER ET APICULTEUR TRANSHUMANT



Les Ruchers  
du Grand  
Champ

## LES RUCHERS DU GRAND CHAMPS

Vincent Touzalin  
86230 Orches

### ► POURQUOI LES CIRCUITS COURTS ?

« C'était la condition pour m'installer » : faire le produit et l'emmener jusqu'au bout, être en contact avec les clients et faire des tâches diversifiées.

### / STRUCTURE JURIDIQUE /

Entreprise individuelle.

### / ACTIVITÉ /

Apiculture en vente directe et grandes cultures en AB et en circuit long.

### / TRAVAIL /

1 gérant.

### / FONCIER /

20 ha pour les céréales.  
Répartition des ruches chez d'autres agriculteurs et chez des particuliers.

2000's

Début de l'apiculture en amateur et formation en apiculture.

2008

Installation de Vincent avec 75 ruches et conversion des terres en AB.

2012

150 ruches.

2020

Projet d'installation de Maryline, compagne de Vincent.

## PRODUCTION

### ► APICULTURE

- 150 ruches dont 125 ruches en moyenne en bonne dynamique.
- Reines achetées à un éleveur.
- Prélèvements de début mai à début septembre, le reste est laissé pour les réserves, complétées au sirop pendant l'hiver.
- Transhumance pour suivre la floraison (en Charente, Haute Vienne, Indre et Loire, Corrèze) - ruches placées chez des agriculteurs ou des particuliers contre don de miel.

### ► CULTURES

- Blé, orge, féverole, maïs, tournesol, sarrasin, luzerne en AB, vendues à un négociant.
- « En 2008, je ne voulais pas risquer de m'installer 100 % en apiculture, si jamais il y avait de la mortalité. Les céréales sont une sécurité ; malgré les cours variables pour ne pas mettre tous mes œufs dans le même panier. »

### → CHOIX TECHNIQUES POUR LA VENTE DIRECTE

- ✓ La transhumance des ruches (voir encadré ci-dessous).
- ✓ Transformation pour étoffer la gamme de produits : pain épices, miel aux noisettes et au chocolat.

### LES + DURABILITÉ

- Ruches placées sur des parcelles bio ou sans traitement nocifs pour les abeilles.
- Utilisation de produits de traitements bio (traitement anti-varroas).
- Ruches et cadres en bois français et fabriqués en France.
- Rucher d'hivernage avec une diversité de nectars pour limiter les apports de sirop (lièrres, couverts de moutarde, sarrasin...).
- Faible apport de sirop, environ 1/4 de ce qui est consommé en moyenne car les ruches sont laissées tôt au repos.

## TRANSFORMATION

### ► Miellerie pour l'extraction et la mise en pot.

→ Pot de 250 g, 500 g ou 1 kg et en seau de 5 ou 10 kg (particuliers, restaurateurs, boulangers).

► Local de transformation : préparations au miel et 100 pains d'épices fabriqués/semaine.

→ 650 kg de miel transformé/an.

## COMMERCIALISATION

### ► 4T DE MIEL/AN AVEC 100 % DU CHIFFRE D'AFFAIRES EN VENTE DIRECTE :

- 30 % en AMAP (7) et marchés (5) : Poitiers et alentours, Châtelleraut, Neuville, Vouillé, Lençloître, Thouars, Loudun.
- 70 % en magasins fermiers : Bellefonds, Thouars, Richelieu et Châtelleraut.

« Au départ, je livrais de nombreux magasins, à Tours et même à Paris. Maintenant, je vends assez dans les magasins locaux. Je me concentre sur ceux qui m'ont bien accompagnés depuis le début. Je diminue le temps de livraisons. »

Prix de 10,50 €/kg (colza) à 16 €/kg (bourdaine et acacia).

Prix magasins : 10 % moins cher qu'en marché/AMAP.

### ► LA TRANSHUMANCE, UN CHOIX TECHNIQUE ET COMMERCIAL

La transhumance induit une consommation de carburant et un temps de travail importants, mais elle permet de :

- doubler la production sur l'année.
- faire des miellées différentes, d'élargir la gamme de produits et de se démarquer.
- nourrir les colonies en évitant les périodes de creux entre deux floraisons, dû au manque de diversité floristique (entre mi mai et mi juillet, une colonie consommerait 1kg/jour).

► Avril-mai : colzas et acacias à proximité de la ferme.

► Juin : bourdaine en Corrèze, toutes fleurs ou forêt en Charente, châtaigniers en Haute Vienne, tilleuls en Indre et Loire

► Juillet-août : tournesol dans la Vienne et sarrasin en Charente.

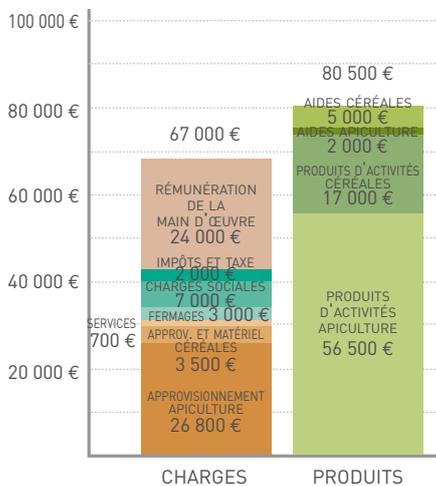
► Septembre : ruchers d'hivernage autour de la ferme.

### ► SITUATION ACTUELLE

Entreprise en rythme de croisière depuis plusieurs années. Malgré un effondrement des cours du miel en vrac, et le développement de la concurrence en vente directe, sa clientèle est stable.

# VIABILITE ECONOMIQUE

## RÉPARTITION DES CHARGES ET DES PRODUITS DES ACTIVITÉS APICULTURE ET CÉRÉALES (2019)



**OBJECTIFS /** Diminuer les charges en étant plus autonome sur le renouvellement des colonies d'abeilles (10 000 €/an)

- objectif atteint. A venir : maintenir une rémunération identique à 2 associés.

### EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE /

Sur 100 € de produits d'activité, 58 € de valeur ajoutée sont créés par l'activité, 42 € servent à payer les consommations intermédiaires.

### RÉMUNÉRATION /

2000 €/mois en moyenne, peut varier en fonction des besoins et de ce qui est disponible.

### RÉMUNÉRATION DU TRAVAIL /

Sur 100 € de valeur ajoutée et d'aides, 48 € servent à rémunérer le travail.

### RÉMUNÉRATION DU CAPITAL /

Sur 100 € de valeur ajoutée créée et d'aides, 6 € rémunèrent le capital (fermage uniquement car aucun amortissements matériel en cours).

## ➤ MATÉRIEL : ENTRE DEUX VAGUES D'INVESTISSEMENTS

Pour l'apiculture, Vincent a fait un investissement initial de **61 000 €**, dont 43 000 € de prêt. Actuellement, il n'a plus d'emprunts en cours.

**Matériel d'apiculture :** ruches 10 000 €, centrifugeuse 2 000 €, fûts 500 €, bac à désoperculer 1 200 €.

**Matériel de transformation pour le pain d'épice :** four 8 000 €, batteur 2 000 €, moules 1 500 €, balance 300 €.

**Miellerie et local transformation (80 m²) :** 19 000 € de matériaux sans main d'œuvre.

**Camions :** 11 000 €.

**Petit matériel divers :** 1500 €.

Prévoir un bâtiment de stockage pour les ruches, les hausses, etc. Ici un bâtiment de 150 m² est mis à disposition de l'entreprise.

Dans les années à venir, **des investissements sont nécessaires pour renouveler les camions et la remorque, et entretenir le matériel** (centrifugeuse et ruches), soit 40 000 €.

# VIVABILITE

**OBJECTIFS /** Se dégager du temps libre.

### TEMPS DE TRAVAIL ESTIMÉ /

65 h/semaine d'avril à septembre, 35 h/semaine d'octobre à mars.

**VACANCES /** 3 semaines de vacances par an (janvier, février ou octobre).



## ➤ LE TEMPS ET L'ORGANISATION DU TRAVAIL

Pic activité saisonnier d'avril à septembre pour la transhumance des ruches et l'extraction du miel, simultanément au pic d'activité sur les cultures.

**TRANSHUMANCE /** d'avril à septembre.

**EXTRACTION /** 137 h/an, soit **14 journées de 10 h/an**, 10 h pour extraire 350 kg + nettoyage 2 h,

- Désoperculation manuelle et extraction à froid par centrifugation.

- Filtration, mise en fût et décantation.

- Extraction faite au fur et à mesure des récoltes, à partir de fin mai puis toutes les 3 semaines. En Juin, jusqu'à 7 miels en 3 semaines.

### TRAVAIL LIÉ À LA VENTE DIRECTE /

➤ **MISE EN POT ET ÉTIQUETAGE :** 133 h/an, soit 13 journées de 10 h/an (10 h pour 300 kg) : anticipe les stocks pour éviter la mise en pot en période de pointe.

➤ **TRANSFORMATION / 1 journée par semaine** (9 h). Fabrication des pains d'épices, emballage et étiquetage.

➤ **COMMERCIALISATION / 16,5 h/semaine.**

• Un marché par semaine, avec préparation et rangement : 10 h.

• Une AMAP par semaine, avec préparation des commandes : 3,5 h.

• Une livraison magasin par semaine : 3 h.

## ➤ BIENTÔT DEUX SUR LA FERME

Née d'une volonté de travailler ensemble, l'installation de Maryline, la compagne de Vincent, est en projet. Plusieurs évolutions sont à prévoir :

- le passage en GAEC ou EARL,
- l'augmentation de la production à 8-9 t, en passant à 250 ruches,
- l'investissement dans de nouvelles ruches et le renouvellement de matériel vétuste,
- le développement de nouveaux marchés et magasins (Tours, Poitiers) et de nouveaux produits comme le miel liquide en vrac en magasins et au marché. La réglementation doit être étudiée pour vérifier la faisabilité de mise en pot sur le marché.



# CEREALES ET CIRCUITS COURTS, C'EST POSSIBLE SANS TRANSFORMER !



## FERME DE LA FERRANDIÈRE

François Michaud  
86540 Thuré



### > POURQUOI LES CIRCUITS COURTS ?

Pour que la valeur ajoutée reste sur le territoire et contribue à l'économie locale. Il participe au maintien de l'élevage et à l'autonomie protéique du territoire en pratiquant des prix raisonnables pour lui et les éleveurs.

### / STRUCTURE JURIDIQUE /

Entreprise individuelle.

### / ACTIVITÉ /

Céréales et oléoprotéagineux  
en vente directe.

### / TRAVAIL /

Un gérant.

### / FONCIER /

97 ha en location.

## PRODUCTION

- Un **assolement diversifié** (2020) : 20 ha blé mélange de variétés, 7 ha maïs population, 10 ha féverole en mélange avec céréales, 7 ha orge et pois, 3,5 ha sorgho, 7 ha soja, 9 ha colza, 10 ha trèfle, 20 ha luzerne, 2,8 ha prairie.
- Une **rotation longue** : trèfle ou luzerne (2 à 3 ans) / colza / blé tendre + féverole / orge + pois / maïs / soja.
- **Techniques culturales simplifiées** (labour opportuniste pour le colza), utilisation de couverts (destruction mécanique).

### LES + DURABILITÉ

- **Association de cultures** (orge et pois, blé et féverole).
- Valorisation des couverts et cultures pérennes (trèfle) en **engrais verts**.
- **Autonomie** en semences et en fertilisation (échange de fumier contre travail).
- Assolement diversifié, dont 15 % de l'assolement en légumineuses.
- Biodiversité : 30 ha en **agroforesterie**, présence de plantes mellifères, **semences population**, pas de cultures d'OGM, pas de parcelle supérieure à 8 ha, entretien et restauration des zones humides, essences locales dans les haies, **8,5 km de haies** (soit 89 m/ha) présentes et plantation de 2,5 km de haies.

## TRANSFORMATION

- > Pas de transformation, mais un tri nécessaire pour enlever les résidus, les graines d'adventices et séparer les espèces (voir matériel nécessaire au verso).
- > Toastage du soja en prestation (par Pasquier Vgt'Al, Secondigny 79).

## COMMERCIALISATION

### > DE 70 À 100 % DES VENTES EN DIRECT.

« En 2011, les éleveurs cherchaient de la paille et du grain, c'est grâce à la sécheresse que la vente directe a commencé ».

- Vente à une **dizaine d'éleveurs de la Vienne** : féverole 5 à 6 t, orge-pois 15-20 t, maïs 10 t, soja toasté 10 t.

« Plus tu as de clients, moins tu es sensible aux aléas ».

- 20 t colza vendu à l'huilerie du GAEC Dana.  
- Blé vendu à un courtier, 500 €/t.

### > FIXATION DU PRIX EN ENTENTE AVEC LES ÉLEVEURS POUR QUE LES DEUX PARTIES SOIENT GAGNANTES.

- **Soja** vendu à 730 €/t, dont toastage 130 €/t. Prix pratiqué par Pasquier VGT'al 900 à 1000 €/t.
- **Maïs** vendu 350 à 400 €/t séché. La coopérative l'achète 300 €/t maximum.

### > LA VENTE DIRECTE, UNE RÉPONSE AUX ÉVOLUTIONS DE PRA- TIQUES DE PRODUCTION

Pour le monde agricole actuel un système céréalier de 80 hectares n'est pas rentable. « Une difficulté a été de maintenir le revenu en passant au bio, en semis direct et aux techniques culturales simplifiées qui peuvent impliquer une diminution de rendement. **Ma réponse a été de réduire les charges et de vendre le plus possible en direct.** »

La vente directe lui permet de valoriser la diversité de son assolement. La coopérative prend l'orge, le blé, le colza, le tournesol et le maïs ; mais elle ne prend pas les mélanges, la féverole ou les petits pois. « Le technicien m'avait dit "non la féverole je n'en veux pas, vends là à un éleveur" ».

2001

Retour de François sur la ferme familiale comme salarié.

2005-2006

Arrêt des vaches laitières, retraite des parents et installation de François.

2007

Début de la diversification des cultures (féverole, chanvre, sarrasin, mélanges céréales prot.).

2011

Début de la vente directe aux éleveurs.

2013

Début de l'agroforesterie.

2015

Conversion en AB, introduction du soja.

2017-2020

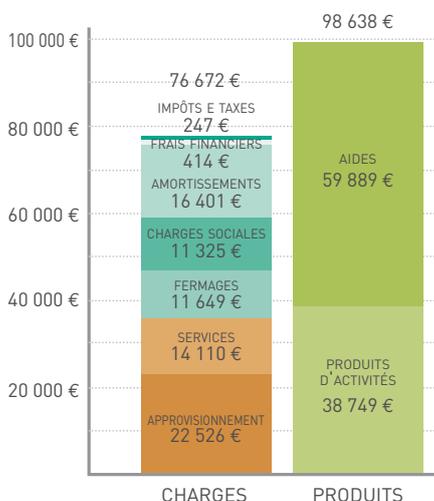
Introduction du colza et du sorgho.

### > SITUATION ACTUELLE

François souhaite évoluer vers un système bio en semis direct sous couvert sans aucun intrant et prend en compte le changement climatique.

# VIABILITE ECONOMIQUE

## RÉPARTITION DES CHARGES ET DES PRODUITS (2019)



**OBJECTIFS /** Marqué par les difficultés économiques de ses parents, François souhaite une ferme solide économiquement, sans découvert et avec un taux d'endettement le plus faible possible.

## EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE /

Sur 100 € de produits d'activité, 5 € de valeur ajoutée sont créés par l'activité. En effet, 60 % des produits viennent des aides.

## RÉMUNÉRATION /

Prélèvements aléatoires et opportunistes « *Etant donné ma situation personnelle et mes besoins, mon fonctionnement est non conventionnel* ». Revenu disponible : 21 966 €.

## RÉMUNÉRATION DU TRAVAIL /

En se basant sur le revenu disponible, sur 100 € de valeur ajoutée créée et d'aides, 35 € pourraient rémunérer le travail.

## RÉMUNÉRATION DU CAPITAL /

Sur 100 € de valeur ajoutée créée et d'aides, 45 € rémunèrent le capital (fermages et investissements matériel). En effet, peu de matériel en propriété (semoir direct Aitchison, dents pattes d'oie lemken, trieurs, préfauchuse) ; le reste est en CUMA.

## > LE TRI, UNE ÉTAPE NÉCESSAIRE AVANT LA VENTE !

François utilise plusieurs trieurs complémentaires :

- **Trieur à grilles plates** (aspiration puis calibrage des graines) – utilisé pour nettoyer le colza et pour séparer le blé de la féverole. Il souhaite acheter un **trieur à grilles cylindriques** (meilleur débit et auto-nettoyant pour éviter les bourrages). **Coût : 20 000 € avec les grilles.**
- **Trieur aérodynamique** (soufflage puis tri par densité des graines) – il complète bien le trieur à grilles, permet d'enlever les graines légères. Débit faible (5 t/h) mais matériel efficace. **Coût : 2 600 €.**
- **Trieur alvéolaire Marot** pour trier le grain destiné à la semence. Tri des graines par leur forme, enlève les graines longues (folle avoine) et rondes (gaillet, vesce).



Trieur aérodynamique (Techmagri)



# VIVABILITE

**OBJECTIFS /** Un temps de travail raisonnable pour **garder du temps libre**.

## TEMPS DE TRAVAIL ESTIMÉ /

**40 h/semaine**, 7 h/jour, 5,5 jours de travail et 1,5 jour de repos/semaine.

**VACANCES /** Peu fréquentes, réussi à prendre 2 semaines occasionnellement.

Mais **capacité à se libérer du temps non prévu**, de travailler en entraide, de participer à la vie professionnelle agricole locale, d'accueillir du public sur sa ferme lors d'événements.

## > LE TEMPS ET L'ORGANISATION DU TRAVAIL

### TRAVAIL SAISONNIER POUR LA PRODUCTION /

- 1130 h/an de travaux sur les cultures du labour à la récolte.
- 490 h/an de travaux sur les fourrages.
- 126 h/an de travaux de transport et d'épandage de fumier.

### TRAVAIL ADMINISTRATIF /

Non négligeable, à prendre en compte dans un planning.

## TRAVAIL LIÉ À LA VENTE DIRECTE /

- Tri des graines : 150 h/an
- **Commercialisation** : temps diffus, difficile à estimer. Il s'agit de contacter son volant d'acheteurs, de parler à des collègues, de mettre des annonces en ligne. Importance d'avoir un bon réseau (CIVAM).

« *Pour faire de la vente directe en céréales, il faut **aimer le contact avec les clients et vouloir diversifier ses tâches**. A l'origine, les coopératives ont été créées pour faciliter la commercialisation et soulager les agriculteurs de cette tâche. Pour passer à la vente directe, **il ne faut pas être sensible à la réaction du technicien** quand tu lui annonces que, cette année, tu vas vendre ton grain à un voisin éleveur* ».

## > LA TRANSFORMATION POUR ALLER PLUS LOIN DANS LA VENTE DIRECTE

François réfléchit à transformer le blé en farine pour l'alimentation humaine pour mieux valoriser cette céréale qui est encore vendue au négociant (prix du blé en bio trop élevé pour être vendu à des éleveurs). Une diversification supplémentaire qu'il pense pouvoir assumer seul. Investissements nécessaires pour un projet de transformation en farine :

- Trieur à grilles (20 000 €) et trieur alvéolaire (2 600 €).
- Brosse à blé (optionnel, nettoie les poussières et régule le taux de myco-toxines).
- Moulin et bluteur (pour trier la farine selon le raffinage de la mouture) (20 à 25 000 € au minimum).
- Aménagement ou construction d'une pièce de 40 m<sup>2</sup> environ.

# HUILES ET VEAU FERMIER, DEUX ATELIERS COMPLEMENTAIRES


**LA FERME DANA**

 Béatrice et Philippe MARTIN  
86100 Senillé


## PRODUCTION

### > POURQUOI LES CIRCUITS COURTS ?

« Il y a deux façons de voir les choses : faire du circuit long et sortir des kilos ou faire de la vente directe pour bien valoriser ».

/ STRUCTURE JURIDIQUE /  
GAEC

/ ACTIVITÉ /  
Polyculture-élevage, viande bovine et huiles végétales.

/ TRAVAIL /  
2,5 emplois (2 associés + 1 salariée mi-temps).

/ FONCIER /  
86 ha dont 42 ha prairies et 44 ha cultures.

### > ELEVAGE

- 25 vaches Salers et la suite, conduites en petits lots en fonction de leurs besoins alimentaires.
- Conduites principalement à l'herbe et complétées par les céréales produites sur la ferme.
- Veaux fermiers abattus entre 5 et 7 mois, nourris au lait maternel et foin/prairies.

### LES + DURABILITÉ

- Cultures de céréales en association avec des légumineuses (blé + féverole, méteil).
- Luzerne en tête de rotation pour gérer l'enherberment.
- Rotation longue (8 à 10 ans) et diversifiée.
- Autonomie protéique (luzerne, méteil, tourteaux) et fourragère (achat de 5T de foin de prairie en cas de sécheresse).

### → CHOIX TECHNIQUES POUR LA VENTE DIRECTE

- ✓ Des vêlages toute l'année pour abattre toute l'année.
- ✓ Choix de la race Salers pour la facilité de vêlage, l'adaptation à une ration à

base d'herbe et le goût de la viande.

- ✓ Diversification avec la caméline.
- ✓ Continuer la culture du colza malgré les difficultés en bio.
- ✓ Choix de 2 variétés de tournesol oléique et linoléique.

## TRANSFORMATION

### > ELEVAGE

- Animaux abattus dans un abattoir local et découpés dans un atelier collectif en CUMA à 70 km.
- Découpe faite par un boucher avec l'aide des associés.
- 22 veaux an et 3 vaches/génisses par an.
- Vente au détail sous vide ou en colis.

### > HUILES

- Extraites à la ferme en 1<sup>ère</sup> pression à froid.
- 6 000 L en 2019. Rendement : 1t graines = 330 L huile + 660 kg tourteau.
- Quantités transformées : 10 t tournesol /20t produites, 100 % du colza produit + achat supplémentaire aux fermes du réseau selon les rendements.

### > DES PRODUITS COMPLÉMENTAIRES !

L'élevage permet de valoriser luzerne, orge et méteil, introduits pour allonger la rotation et pour fertiliser le sol.

La viande dope les ventes d'huile sur les marchés. « L'huile n'est pas un produit attractif sur le marché. Les gens viennent pour acheter des produits frais. Il est inévitable de faire des marchés réguliers pour la viande et cela permet de faire connaître l'huile. »

## COMMERCIALISATION

### > DES « CLIENTS » DIVERSIFIÉS

- 17 magasins de producteurs, épiceries, magasins à la ferme, et magasins bio.
- 2 marchés et 1 vente à la ferme/mois.

### > 50 % DU CHIFFRES D'AFFAIRES EN VENTE DIRECTE

- Viande vendue au marché et à la ferme (80 % du chiffre d'affaires) et à Biocoop (20 % du chiffre d'affaires).
- Huiles vendues en magasins (55 %) et à la ferme (45 %).
- Tourteaux valorisés dans un élevage de volailles voisin.
- Blé, maïs, orge et excédent de tournesol vendus à la coopérative.

1993

Installation de Phillippe en grandes cultures et tabac en circuits longs.

1997

Production de semences potagères.

2006

Passage en AB.

2012

Début fabrication d'huiles et de la vente directe.

2014

Installation de Béatrice, introduction de l'élevage en circuits courts.

2020

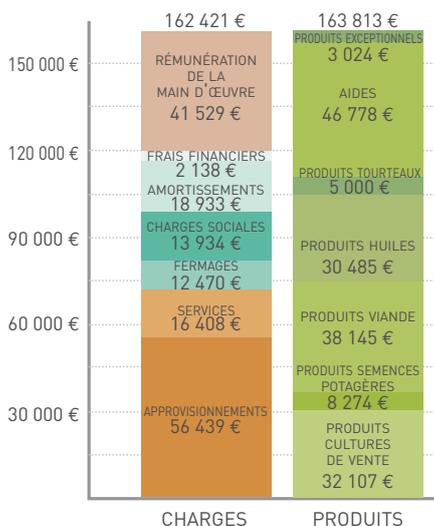
Transmission de l'activité semences potagères à la salariée.

### > SITUATION ACTUELLE

Au bout de 8 ans de transformation et de vente directe, Béatrice et Philippe réévaluent leur outil de transformation pour faciliter le travail notamment.

# VIABILITE ECONOMIQUE

## RÉPARTITION DES CHARGES ET DES PRODUITS (2019)



**OBJECTIFS /** Rémunérer le travail correctement. Limiter les investissements et l'accumulation de capital pour faciliter la transmission de la ferme.

## EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE /

Sur 100 € de produits d'activité, 36 € de valeur ajoutée sont créés par l'activité, 64 € servent à payer les consommations intermédiaires.

## RÉMUNÉRATION /

35000 € /an pour 2. Objectif 40 000 €. « *Même si c'est une année difficile, on prélève au minimum 32 000 € pour faire vivre le foyer. La rémunération est importante. Trop souvent elle passe en dernier sur beaucoup de fermes.* »

## RÉMUNÉRATION DU TRAVAIL /

Sur 100 € de valeur ajoutée et d'aides, 47 € servent à rémunérer le travail des associés et du salarié.

## RÉMUNÉRATION DU CAPITAL /

Sur 100 € de valeur ajoutée créée et d'aides, 38 € rémunèrent le capital (fermages, amortissements, charges financières).

## > PROJET D'AMÉNAGEMENT D'UNE NOUVELLE HUILERIE

En 2012, l'huilerie a été dimensionnée pour un volume de 5 000 L, avec un investissement de 25 000 €.

**Volume pressé en 2012 : 1 000 L, volume pressé en 2019 : 6 000 L.**

Après 8 ans d'utilisation, un nouvel investissement est nécessaire pour adapter le matériel aux nouveaux besoins. Cela permettra de **diminuer la pénibilité et la manutention** dues à un atelier devenu trop petit pour le volume pressé.

**Investissement prévisionnel : ~50 000 € pour 8 000 L**, soit 30 T de graines pressées (aménagement du hangar, achat presse neuve, vis, automatisme et cellules de stockage, embouteilleuse, sertisseuse et étiqueteuse).

Philippe et Béatrice ont préféré **investir en 2 étapes**, pour limiter les risques, au fur et à mesure que leur capacité d'écouler l'huile a augmenté et que leur maîtrise de la transformation s'est améliorée.

« *On ne voulait pas faire un gros investissement initial et se mettre la pression pour produire beaucoup, trouver des débouchés. Si ça marchait tant mieux, sinon tant pis !* »

# VIVABILITE

**OBJECTIFS /** Diminuer le temps de travail et améliorer le confort de travail : arrêt de la production de semences, aménagement de l'huilerie.

**TEMPS DE TRAVAIL ESTIMÉ /** 55 h/semaine/associé en moyenne avec des périodes de pointe à 70h/semaine pour Philippe. Samedi après-midi et dimanche : travail limité aux soins des animaux.

**VACANCES /** 1 semaine en Février, 10 jours en août « *ça va en augmentant, objectif 15 jours !* » + Des périodes plus tranquilles : fin août, pas de d'abattage en janvier, travail d'absence uniquement entre Noël et jour de l'an.

## > LE TEMPS ET L'ORGANISATION DU TRAVAIL

### RÉPARTITION DES RESPONSABILITÉS ENTRE ASSOCIÉS /

- Philippe « *travaille par à-coups en fonction des saisons* » : cultures, stockage et séchage des oléagineux, pressage et filtration de l'huile, aide à la mise en bouteille et découpe.
- Béatrice « *planning régulier au mois, car je découpe une fois par mois* » : élevage, découpe viande, mise en bouteille huile, commercialisation huile et veau, administratif et comptabilité.

### TRAVAIL LIÉ À LA VENTE DIRECTE /

**>> ADMINISTRATIF ET COMPTABILITÉ /** 4 h/semaine. Lundi après-midi. Paiement, relance et émission de factures, bons de livraisons, comptabilité, ...

### >> TRANSFORMATION /

**> HUILE /** • Triage et stockage : 4 jrs/an à la récolte et 1 h/T avant pressage.  
• Pressage et filtration de l'huile : 4 sessions/an = 44 jours/an (colza = 5 jours x 4, tournesol = 5 jours x 4, caméline 4 jours x 1).

• Mise en bouteille : 2 jrs/semaine. Mardi et mercredi.

**> VEAU /** 2 veaux/44 h, la dernière semaine du mois.

• Emmener le veau à l'abattoir : 5 h - 6 jours avant la découpe.

• Gestion des commandes et plan de découpe : 4 h - dimanche et lundi.

• Découpe : 30 h (3 personnes) - mercredi.

• Organisation des commandes, étiquetage, bons de livraisons : 5 h - jeudi.

**>> COMMERCIALISATION /** 27 h.

**> HUILE**, le premier vendredi du mois - livraison magasins : 4 h

**> VIANDE**, la dernière semaine du mois :

- Vente à la ferme : 3 h - jeudi soir.

- Rangement et ménage du magasin : 1,5 h.

- Marchés : 10 h - vendredi après midi et samedi matin.

- AMAP : 3,5 h.

- Livraison ½ carcasse Biocoop : 3 h.

- Caisse : 2 h.

## RÉMUNÉRATION DU TRAVAIL POUR LA DÉCOUPE ET LA VENTE DE VIANDE

Charges d'élevage estimé au prix d'un veau de boucherie = 5,50 €/kg carcasse.

Charges abattage et découpe = 2,80 €/kg carcasse

Cela comprend l'abattage, le transport, la location de l'atelier, le boucher, et les consommables.

Produits attendus : 14 €/kg carcasse.

• Si on enlève les charges liées à la transformation et à la commercialisation (véhicule, remorque frigo, électricité, frigo de stockage), et les charges sociales, les associés évaluent à 10 €/h la rémunération sur cette activité.

• En 2020, pour mutualiser les charges et mieux rémunérer le travail, ils sont passés à 2 veaux transformés le même jour, au lieu d'un tous les 15 jours.



# UN PETIT ELEVAGE CAPRIN EN TRANSMISSION



## EARL DE FONTEVEILLE

Hubert Pineau et Paule Parca  
86100 Châtelleraut

### > POURQUOI LES CIRCUITS COURTS ?

« Faire un produit : le démarrer et l'emmener le plus loin possible ». C'est une sécurité économique malgré le temps passé et les contraintes.

## PRODUCTION

- Elevage de **60 chèvres** et la suite en bâtiment.
- Lot unique de **mise bas de printemps**. Tarrisement variable selon les individus.
- **800 à 850 L** / chèvre / an.
- Achat de concentré protéique (23 tonnes).

### → CHOIX TECHNIQUES POUR LA VENTE DIRECTE

- ✓ Alimentation **sèche** à base de luzerne pour la qualité fromagère du lait.
- ✓ Faire le foin soi-même pour **maîtriser la qualité du fourrage**.
- ✓ Un lot de chèvres est en **lactation longue** pour assurer une petite production pendant la période de tarissement.

### LES + DURABILITÉ

- Surfaces entièrement **en herbe, foin autoconsommé**.
- Achat de **luzerne sur pied à 3 km** (25 à 50 tonnes de foin en 1 ou 2 coupes).
- **Pas d'utilisation d'engrais chimique ni de produits phytosanitaires**.
- **Phytothérapie animale**.
- Entretien et préservation de 1,5 km de haies.

### / STRUCTURE JURIDIQUE / EARL

/ ACTIVITÉ /  
Elevage de chèvres avec transformation fromagère.

/ TRAVAIL /  
2 associés .

/ FONCIER /  
10 ha de prairies en propriété.

## TRANSFORMATION

- Fromagerie ancienne (30 ans) et peu automatisée mais fonctionnelle. Nécessite un entretien régulier.
  - Transformation de **100 % du lait produit** (~54000 L) + Achat de lait à un producteur voisin (~6000 L) pour compléter la production en période de forte demande (Noël), soit 60 000 L/an au total.
  - **Fromages lactiques** (bûche, crottin, pyramide, apérichèvre, frais).
- « Pour les stocks, c'est plus facile d'avoir quelques formes, plutôt que d'en gérer une douzaine ».



## COMMERCIALISATION

### > 100 % DU CHIFFRE D'AFFAIRES EN CIRCUITS COURTS :

- 60 % en vente à la ferme : clientèle existante et fidèle, proximité de la ville (5 km).
- 10 % en vente dans trois magasins de producteurs et épiceries à moins de 40 km.
- 10 % en vente aux collègues via la plateforme "Agrilocal".
- 20 % en vente en grandes surfaces locales.

### > VALORISATION ÉCONOMIQUE

- Fromages vendus entre 1,10 et 3 € pièce.
- Lait transformé à la ferme valorisé à 1,80 €/L contre 0,7 €/L en laiterie.

### > BIO, PÂTURAGE, VENTE DIRECTE : LES QUESTIONS DES CLIENTS !

Souvent les attentes des clients vis-à-vis du bio et du pâturage peuvent être moteur dans la certification et l'évolution des pratiques. Ici, les associés n'ont pas la certification bio mais ils expliquent leur démarche : aucun intrant chimique ; pas de pâturage par manque de temps de surveillance et faute de prairies appétantes.

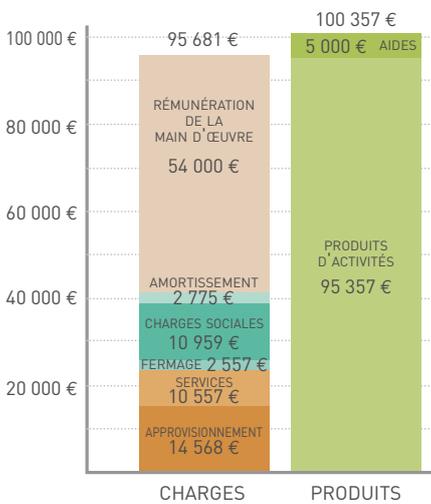
- 1986  
Création de la ferme par Hubert.
- 1989  
Début de la transformation avec vente en supermarchés locaux.
- 1995  
Embauche d'un premier salarié.
- 2016  
Installation de Paule après 5 ans de salariat.
- 2020  
Préparation de la transmission par Hubert, recherche d'un nouvel associé.

### > SITUATION ACTUELLE

Ferme en rythme de croissance avec la quasi-totalité du matériel amorti, en recherche d'un associé néanmoins pour remplacer Hubert.

# VIABILITE ECONOMIQUE

## RÉPARTITION DES CHARGES ET DES PRODUITS (2019)



**OBJECTIFS /** Limiter les investissements. « *Nous avons adapté nos investissements à notre volume de production et à notre main d'œuvre : tout est une question d'équilibre économique* ». Rémunérer le travail plutôt que le capital.

**EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE /** Sur 100 € de produits d'activité, 74 € de valeur ajoutée sont créés par l'activité, 26 € servent à payer les consommations intermédiaires.

**RÉMUNÉRATION /** 27 000 €/an/associé.

**RÉMUNÉRATION DU TRAVAIL /** Sur 100 € de valeur ajoutée et d'aides, 77 € servent à rémunérer le travail des associés.

## > FACILITER LA TRANSMISSION DE LA FERME

Hubert souhaite faciliter l'installation de repreneurs. En 2016, Paule s'est installée avec 10 000 €.

Pour rendre le capital accessible, les terres et les bâtiments ont été sortis de l'EARL. La société paye donc une location au propriétaire, Hubert.

Aussi, le matériel en propriété est restreint, le principale étant en CUMA.

## RÉMUNÉRATION DU CAPITAL /

Sur 100 € de valeur ajoutée créée et d'aides, 7 € rémunèrent le capital (fermage et amortissements matériel). Matériel déjà amorti.

# VIVABILITE

**OBJECTIFS /** Faire attention à la pénibilité du travail. Se dégager du temps libre.

**TEMPS DE TRAVAIL ESTIMÉ /** 2000 h travaillées par an et par associé, soit **38 h/semaine** en moyenne.

**VACANCES /** 3 semaines de vacances par an et 1 week-end sur 2 (à partir du samedi midi). Possibilité de se libérer des jours en semaine selon les besoins.

## > « EN CIRCUIT COURT, IL FAUT S'AVOIR S'ADAPTER », AU GRÉ DES OPPORTUNITÉS !

La commercialisation n'a pas toujours autant reposée sur la vente à la ferme. Au départ, 90 % des fromages passaient en grandes surfaces locales.

La vente à la ferme s'est développée par le bouche à oreille et avec les clients qui ont connu les fromages au supermarché. « *A la ferme, on a un contact direct avec les clients, on peut les conseiller, et on peut faire passer tous les fromages, ceux qui sont petits ou un peu cassés* ».

Développer la vente à la ferme, c'est aussi : ranger la ferme pour la rendre accueillante pour le consommateur, entretenir le magasin et les extérieurs, faire sa carte de visite, une fiche des prix, etc.

Récemment, les associés ont développé la vente aux cantines scolaires, cela permet de toucher un public jeune et de le sensibiliser à l'alimentation locale.

## > LE TEMPS ET L'ORGANISATION DU TRAVAIL

### RÉPARTITION DES RESPONSABILITÉS ENTRE ASSOCIÉS /

- Paule : Fromagerie et traçabilité/suivi qualité des fromages, comptabilité.
- Hubert : Alimentation des animaux, entretien des bâtiments, fenaison, déclaration PAC.

### PLANNING DU TRAVAIL D'ASTREINTE /

	ASSOCIÉ 1 (du lundi au mercredi) ASSOCIÉ 2 (du jeudi au vendredi)	ASSOCIÉ 1 (du jeudi au vendredi) ASSOCIÉ 2 (du lundi au mercredi)	ASSOCIÉ 1 (samedi et dimanche)	ASSOCIÉ 2 (samedi et dimanche)
<b>MATIN</b>	Traite 1 h 30 Alimentation 0,5 h Fromagerie 2 h Travaux divers	Fromagerie et vente 5 h	Traite 1 h 30 Alimentation 0,5 h Fromagerie et vente 5 h	Week-end
<b>APRÈS-MIDI</b>	Temps libre personnel ou pour la ferme Alimentation 0,5 h Traite et vente 1 h 30	Travaux divers	Temps libre personnel ou pour la ferme Alimentation 0,5 h Traite et vente 1 h 30	

De mars à septembre, l'associé en week-end aide au moins 2 h pour la vente au magasin. Le week-end commence le samedi midi. Le temps libre est partagé entre des activités personnelles et des RDV extérieurs pour la ferme (banques, réunions CIVAM,...). A ce planning, s'ajoutent : l'administratif, estimé à 2 h par personne et par semaine, les travaux saisonniers (fenaison).

### TRAVAIL HEBDOMADAIRE LIÉ À LA VENTE DIRECTE : 55 H /

>> **TRANSFORMATION / 52 h/semaine**  
5 h - 7 jours - 1,5 pers.

### >> COMMERCIALISATION / 3 h/semaine

- **Vente à la ferme** pendant la transformation ou la traite (tous les jours 9-12 h 30 et 18-19 h 30 sauf les dimanches et jours fériés).
- **AMAP et livraisons** (1 à 3/ semaine) : 3 h.

« *Les circuits courts et l'élevage, c'est beaucoup de contraintes, il faut être deux, pour ne pas y laisser sa peau. Ça apporte de la flexibilité dans l'organisation et c'est aussi une sécurité, pour prendre des vacances, si l'un est malade...* »

# ELEVAGE DE VOLAILLES ET FRUITS, UNE FERME DIVERSIFIEE EN CONSTANTE EVOLUTION



## FERME DE LA CROIX BLANCHE

Véronique, Claude, Martin Souriau et Jordan Gaillard  
86230 Saint-Gervais les Trois Clochers



### > POURQUOI LES CIRCUITS COURTS ?

*D'une ferme familiale en mouton et porcs, ils sont passés à un élevage de volailles et en circuits courts pour être moins dépendants des prix.  
« C'est la façon de valoriser au mieux notre produit ».*

### / STRUCTURE JURIDIQUE / GAEC.

### / ACTIVITÉ / Élevage de volailles (viande et œufs) et fruits.

### / TRAVAIL / 4 associés et 2 salariés, soit 5,5 équivalent temps plein.

### / FONCIER / 80 ha, sols argilo-calcaires, parcellaire morcelé.

## PRODUCTION

### > ÉLEVAGE

- Élevage de 15 000 volailles de chair et de 500 pondeuses sur **parcours agro-forestier avec cabanes mobiles**.
- Achat de poussins à 1 jour.

### > CULTURES

- Blé, maïs, triticale, avoine, pois fourrager, féverole, luzerne, prairie.
- **Consommées par les volailles** (fabrique d'aliments à la ferme).

### > FRUITS

- 3000 m<sup>2</sup> de fraises, framboises, mûres - en production depuis 2019.
- 1,7 ha de pommiers plantées en 2018 et 2019 sur les parcelles de cultures et de parcours.

### LES + DURABILITÉ

- Le nombre de volailles dépend de ce que la ferme produit pour **maximiser l'autonomie alimentaire** (~80 %).
- Achat de tourteaux à un voisin.
- **Rotation longue** sur 8 ans.
- Fertilisation par les fientes et les légumineuses de la rotation.
- **Semences paysannes** adaptées au terroir de la ferme & **rares locales** (marans).
- **Agroforesterie** depuis 2012 : association favorable des volailles et arbres.
- Aménagements paysagers : mares, arbres, haies (35 m/ha).

### → CHOIX TECHNIQUES POUR LA VENTE DIRECTE

- ✓ Diversification des ateliers pour rechercher **l'autonomie de l'agroécosystème** et pour élargir la gamme de produits (œufs et fruits).
- ✓ Production en **agriculture biologique** : valeurs personnelles et argument de vente.

## TRANSFORMATION

### > VOLAILLES DE CHAIR

- Abattage et transformation à la ferme et préparation des conserves dans un atelier à 35 km.
- Fait par les associés et les salariés.

### > ŒUFS - Centre de conditionnement à la ferme.

### > FRUITS - Atelier de transformation à la ferme (20 m<sup>2</sup>).

## COMMERCIALISATION

### > 300 VOLAILLES/SEMAINE

- Poulet, pintade, canne, oie, dinde et chapons entiers et au détail.
- **Conserves** (rillettes, pâtés de foie et confits).
- Prix de vente volailles entières : poulet 9 €/kg. Pintade, canette et canard 10 €/kg.
- Au détail, le prix des morceaux est fixé pour arriver au prix de la volaille entière en moyenne.

### > 2450 ŒUFS/SEMAINE

3,30 €/douzaine.

### > FRUITS ROUGES

Fruits frais en saison, coulis, sirop et sorbet.

> 15 % des ventes à la ferme.

> 20 % des ventes au marché de Châtelleraut.

> 55 % des ventes en magasins de producteurs et Biocoop (Châtelleraut, Thuré et Richelieu).

> 10 % des ventes en AMAP (Poitiers, Neuville, Loudun, Montamisé).

### > PRIVILÉGIER LA VENTE À LA FERME ?

Au départ, Claude et Véronique ont multiplié les points de vente pour vendre assez de volailles entières. Le passage en bio a ouvert de nouveaux marchés, comme les AMAP et les Biocoop. Aujourd'hui, la tendance est la **diminution du nombre de points de vente pour gagner du temps**.

« La vente à la ferme est confortable, on est sur place, pas de trajet. On a une gamme variée qui nous permet de le faire. Les œufs bio et les produits transformés de fruits sont des **produits d'appel** ».

1983

Installation Claude et Véronique en porcs et moutons.

1990

Début élevage volailles.

1995

Début vente directe.

2006

Conversion AB.

2018

Création atelier petits fruits.  
Installation de Martin et Jordan.

2019

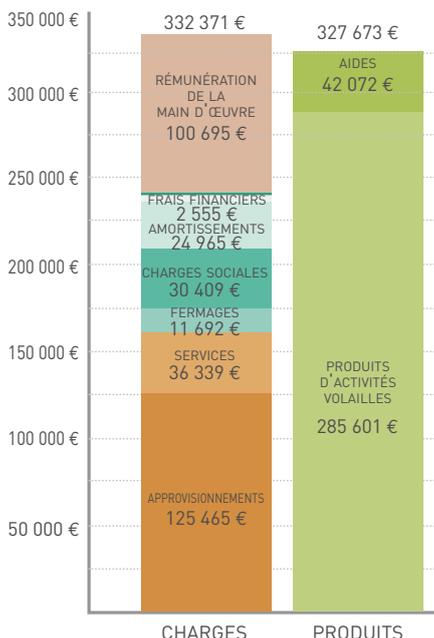
Création atelier poules pondeuses.

### > SITUATION ACTUELLE

*Deux associés sont proches de la retraite, les deux autres se sont installés en 2018 avec un développement de nouvelles activités. Les départs à la retraite nécessitent l'installation de nouveaux associés ou la réorganisation des productions.*

# VIABILITE ECONOMIQUE

## RÉPARTITION DES CHARGES ET DES PRODUITS (04/2018-03/2019) /



Sur cet exercice, pas de produits d'activités petits fruits et œufs.

**OBJECTIFS /** Assumer un temps plein supplémentaire pour embaucher un salarié en vue d'une association. Trouver un équilibre entre réduction de pénibilité et limitation des investissements lourds.

**EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE /** Sur 100 € de produits d'activité, 43 € de valeur ajoutée sont créés par l'activité, 57 € servent à payer les consommations intermédiaires.

**RÉMUNÉRATION /** 1500 € net/personne.

**RÉMUNÉRATION DU TRAVAIL /** Sur 100 € de valeur ajoutée et d'aides, 61 € servent à rémunérer le travail des associés et des salariés.

**RÉMUNÉRATION DU CAPITAL /** Sur 100 € de valeur ajoutée créée et d'aides, 24 € rémunèrent le capital (fermages, charges financières et amortissements matériel).

## › INVESTISSEMENTS DANS UN OUTIL DE TRANSFORMATION

En 2019, le GAEC a construit un laboratoire de transformation de 120 m<sup>2</sup> sur la ferme :

- 20 m<sup>2</sup> pour la transformation des fruits rouges,
  - 100 m<sup>2</sup> pour l'abattage des volailles : mise aux normes et relocalisation sur la ferme (l'ancien se situait à quelques kilomètres). Possibilité d'ajouter une partie de transformation chaude à moyen terme, actuellement fait à 35 km.
- Montant : **110 000 €**.

- › Une partie des travaux a été faite par les associés (assainissement, charpente).
- › Ne prend pas en compte le matériel déjà amorti (plumeuse, rails, frigos, chambre froide).
- › **Avantages** : Mise en commun du groupe froid et achat en gros des panneaux sandwich pour les 2 ateliers.

# VIVABILITE

**OBJECTIFS /** Préparer les prochains départs à la retraite. Adapter les ateliers et la transformation en cas de diminution de la main d'œuvre associée.

**TEMPS DE TRAVAIL ESTIMÉ /** 65 h/semaine/associé. Surcharge fréquente de travail en semaine.

**VACANCES /** 4 semaines/an.

## › LE TEMPS ET L'ORGANISATION DU TRAVAIL

### RÉPARTITION DES RESPONSABILITÉS ENTRE LES ASSOCIÉS /

- Claude : cultures et fabrique d'aliments,
- Jordan : élevage,
- Véronique : découpe, transformation et vente, services vétérinaires et comptabilité,
- Martin : fruits.

### TRAVAIL LIÉ À LA VENTE DIRECTE /

#### › ŒUFS / 8 h/semaine.

Mirage, tamponnage, calibrage et mise en boîte des œufs tous les jours dans la soirée ou une journée par semaine.

#### › ABATTAGE ET DÉCOUPE DES VOLAILLES / 72 h/semaine.

« Pour les volailles, le rythme est régulier, toutes les semaines, il y a un abattage, de la découpe et de la vente ».

- **Attrapage de volailles** – lundi soir = 2 h.
- **Abattage** (200 poulets, 40 pintades et 40 canards) – mardi matin = 42 h à 6 soit 7 h/personne.

- **Découpe et préparation des commandes** : mise sous vide, pesée, étiquetage (55 poulets, 10 pintades, 10 canards) – mercredi et jeudi = 28 h à 4, soit 7 h/personne.

#### › TRANSFORMATION CHAUDE / 56 h une fois/mois.

Transformation chaude des restes de découpe et des invendus (rillettes, pâtés et confits, 120 kg), le lundi 1 fois/mois = 56 h à 6, soit 9 h/personne.

#### › FRUITS / travail saisonnier, voir page complémentaire.

#### › VENTE / 28,5 h/semaine.

Mutualisée pour les volailles, les œufs et les fruits.

- **A la ferme**, vendredi après-midi = 4 h.
- **Marché** de Châtellerault, samedi matin = 5,5 h.
- **AMAP**, jeudi = 3 h (dont 2h trajet).
- **Livraisons** aux 4 magasins, mercredi et jeudi = 2 h.
- **Permanences** au magasin de producteurs de Richelieu, vendredi, samedi ou dimanche = 12 h.

## › RÉORGANISER LA FERME POUR FAIRE FACE AUX DÉPARTS EN RETRAITE

Les départs à la retraite de Claude et Véronique vont impacter l'organisation du travail et des ateliers sur la ferme. Il faudra répartir les responsabilités selon les affinités des nouveaux associés ou envisager une évolution de la structure si aucune association n'est possible (diminution des volumes produits ou transformés).

Par exemple, il s'agirait de privilégier les points de vente où il est possible de commercialiser des volailles entières (marché, à la ferme, AMAP). La découpe et la mise sous vide prennent beaucoup de temps et « qui dit découpe, dit transformation des bas morceaux, c'est encore du travail en plus ! ».

# DIVERSIFICATION FRUITIERE : FRUITS ROUGES ET POMMES



## > POURQUOI LA DIVERSIFICATION ?

Apporte une complémentarité agronomique au système et une diversification de la gamme de produits de la ferme. Pas d'offre de petits fruits sur le secteur.

2012

Plantation de noyers, amandiers et noisetiers en agroforesterie.

2017

Plantation de 1000 m<sup>2</sup> framboises, 1000 m<sup>2</sup> mûres, 500 m<sup>2</sup> cassis et groseilles.

2018

Installation Martin et plantation de 500 m<sup>2</sup> fraisiers.

2018 et 2019

Plantation pommiers.

2019

Petite récolte

2020

Plantation 500 m<sup>2</sup> fraisiers (1200 plants).  
1<sup>ère</sup> vraie récolte.

Août 2020

Début de la transformation.

2021

Plantation de 600 plants fraisiers.

## > SITUATION ACTUELLE

Atelier récemment développé par Martin (1<sup>ère</sup> récolte de pommes prévue pour 2021). Peu de recul sur la performance économique et le temps de travail mais les observations de 2020 (1<sup>ère</sup> année de production en petits fruits) permettent de donner quelques repères pour un type de systèmes peu documenté.

## > RÉCOLTE 2020

Framboises : 300 kg  
Cassis : 23 kg  
Groseilles : 10 kg  
Groseilles à maquereaux : 4,5 kg  
Mûres : 700 kg  
Fraises : 300 kg

## FERME DE LA CROIX BLANCHE

Véronique, Claude, Martin Souriau et Jordan Gaillard  
86230 Saint-Gervais les Trois Clochers



## VIABILITE ECONOMIQUE

**OBJECTIFS** / Créer une diversification et une complémentarité, l'objectif n'est pas de tirer un salaire complet.

## > INVESTISSEMENTS POUR LA CRÉATION DE L'ATELIER FRUITS

- **Implantation des petits fruits** : 4 700 € - Plants + irrigation en goutte à goutte + pompe + palissage.
  - **Implantation des pommiers** : 10 700 € - plants + piquets + protection.
  - **Atelier de transformation 20 m<sup>2</sup>, avec chambre froide** : 18 000 € (coût sous estimé du fait de la mutualisation avec l'atelier volailles). Possible d'utiliser une simple pièce lavable.
  - **Matériel de transformation** : turbine à glace 8000 €, épépineuse 4000 €, réchaud à gaz 300 €, hotte 750 €, gamelle, cuillère et louche 150 €.
- Penser à un congélateur ou réfrigérateur pour conserver les fruits.

## VIVABILITE

**OBJECTIFS** / Organiser et rentabiliser le temps de récolte et de transformation des fruits pour faire à la charge de travail en saison. Redimensionner la surface de fraises pour s'adapter à ses besoins et capacités de travail. Objectif : 1800 plants en production/ an pour obtenir 40 kg fraises/semaine.  
« Je me confronte à la réalité de la diversification, des petits ateliers où on travaille à la main. Peu de surface mais c'est un temps de travail important. Le verger va aussi prendre du temps à l'avenir. »

## > LE TEMPS ET L'ORGANISATION DU TRAVAIL

**RÉCOLTE** / de juin à fin septembre. Projet de prendre des saisonniers pour la récolte afin de pouvoir faire la transformation le jour même (2 saisonniers, 3 jours/semaine). Cette organisation a manqué en 2020, où Martin a seulement pu débiter la transformation en août lorsque le travail de récolte a diminué.

## TRAVAIL LIÉ À LA VENTE DIRECTE /

» **TRANSFORMATION** : possible de la reporter en congelant les fruits, sauf pour le sorbet.

- **Sirup** : 1 tournée = 10 bouteilles de 500 ml = 1,5 h.

Extraction jus : 35 min.  
Cuisson : 20 min.

Mise en bouteille : 20 min.

Étiquetage : 15 min.

- **Coulis** : 1 tournée = 18 bouteilles de 250 ml = 1 h.

Cuisson fruits et sucre : 15 min.

Épépinage et pasteurisation : 20 min.

Mise en bouteille : 15 min.

Étiquetage : 20 min.

- **Sorbets** : 1 tournée = 5 pots de 500g = 45 min.

Turbine : 15 min.

Mise en pot et étiquetage : 30 min.

« Sur le temps de transformation, je ne suis pas encore dans l'optimum. Je vais y gagner en enchaînant les tournées, en mettant en bouteille pendant les cuissons ».

» **VENTE** : mutualisée avec les autres produits de la ferme.

## > VALORISATION DES FRUITS ROUGES

**Prix de vente des fruits frais :**

- Framboises 18 €/kg,
- Mûres 16 €/kg,
- Fraises 14 €/kg.

**Prix de vente des produits transformés :**

Objectif de valoriser le fruit à 13 €/kg.

- Coulis 4,80 €/bottle 250 ml,
- Sirup 8,50 €/bottle 500 ml,
- Sorbet 10 €/pot 500 g.

Prix de vente = quantité fruit x 13 €/kg + consommables (sucre, bouteille, bouchon) + amortissements matériel + marge.

Marge/bouteille sirup - 1 €  
Marge/bouteille coulis - 0,40 €

La marge permet de rémunérer le travail. Pour Martin elle est satisfaisante car il n' imagine pas vendre son produit plus cher. « Je ne veux pas faire un produit haute gamme, je veux garder un prix accessible ».

