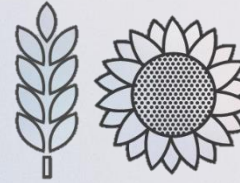


LES JOURNÉES IRD

EN OCCITANIE



GRANDES CULTURES



VALORISATION DES GRANDES CULTURES

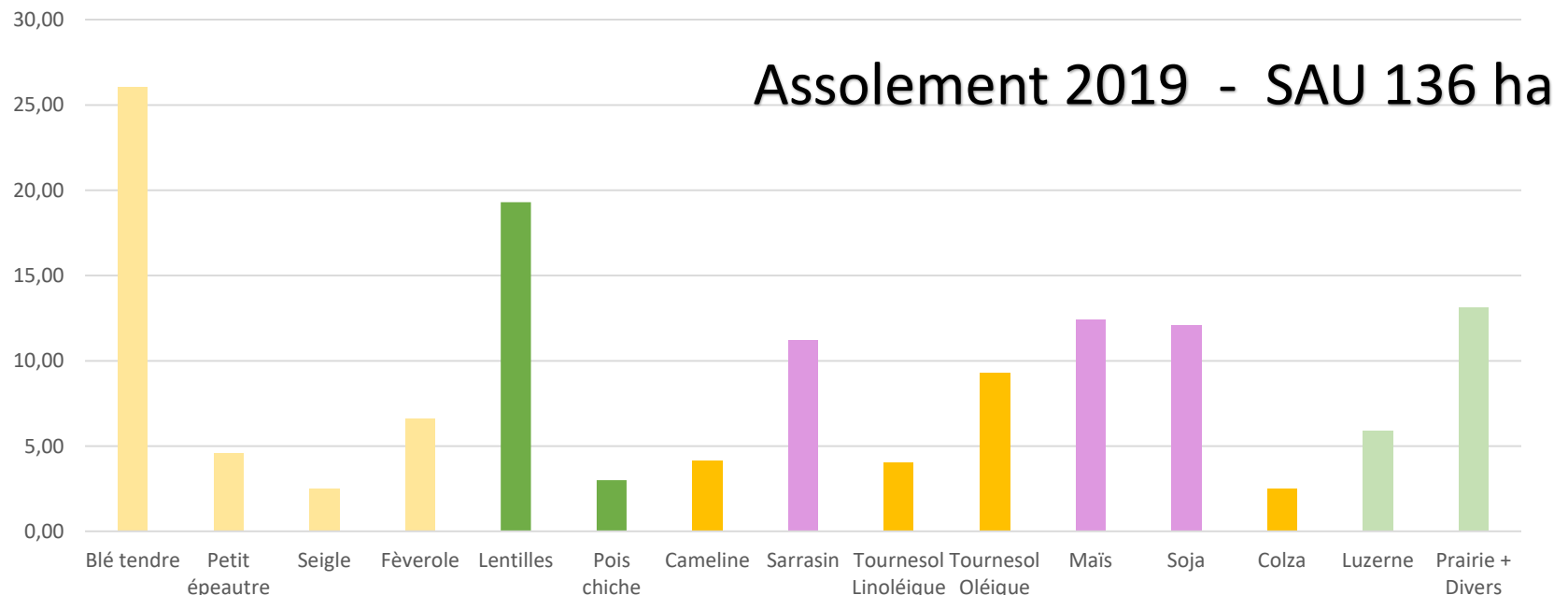
PAR LA TRANSFORMATION ET LA COMMERCIALISATION EN CIRCUITS

COURTS

VÉRONIQUE BARRIEU - FERME DES BOUVIERS - PARISOT (81)

PRÉSENTATION DE L'EXPLOITATION

- En agriculture bio depuis 1997
- 2 associés à plein temps
+ 1 temps partiel : 8 h/semaine de septembre à mai





PRÉSENTATION DE L'ATELIER GRANDES CULTURES

- Irrigation : 25 ha
- Travail du sol :
 - Parcelles labourées 1 an sur 4 environ
 - décompacteur puis CLC (pseudo-labour)
 - Été : vibroculteur (ou herse rotative si nécessaire)
 - Céréales d'automne + lentilles + sarrasin : semis combiné (pas de vibroculteur)

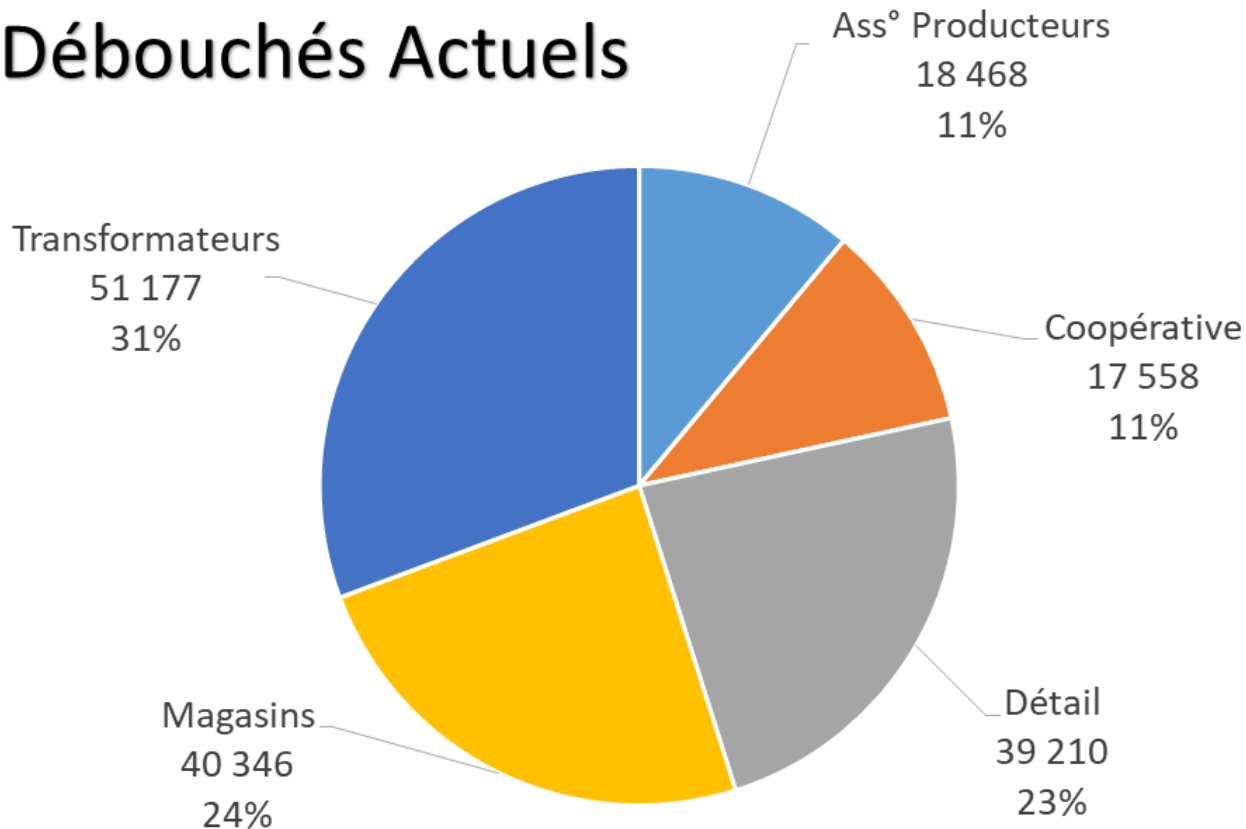


PRÉSENTATION DE L'ATELIER GRANDES CULTURES

- Rotations
 - 2 céréales d'automne
 - 2 céréales d'été
 - Alternance :
 - semis d'automne
 - semis de sortie d'hiver : lentilles, cameline, sarrasin
 - Semis céréales d'été : maïs, soja, tournesol

UNE COMMERCIALISATION DES PRODUITS EN FILIÈRE LONGUE ET EN CIRCUIT COURT

Débouchés Actuels



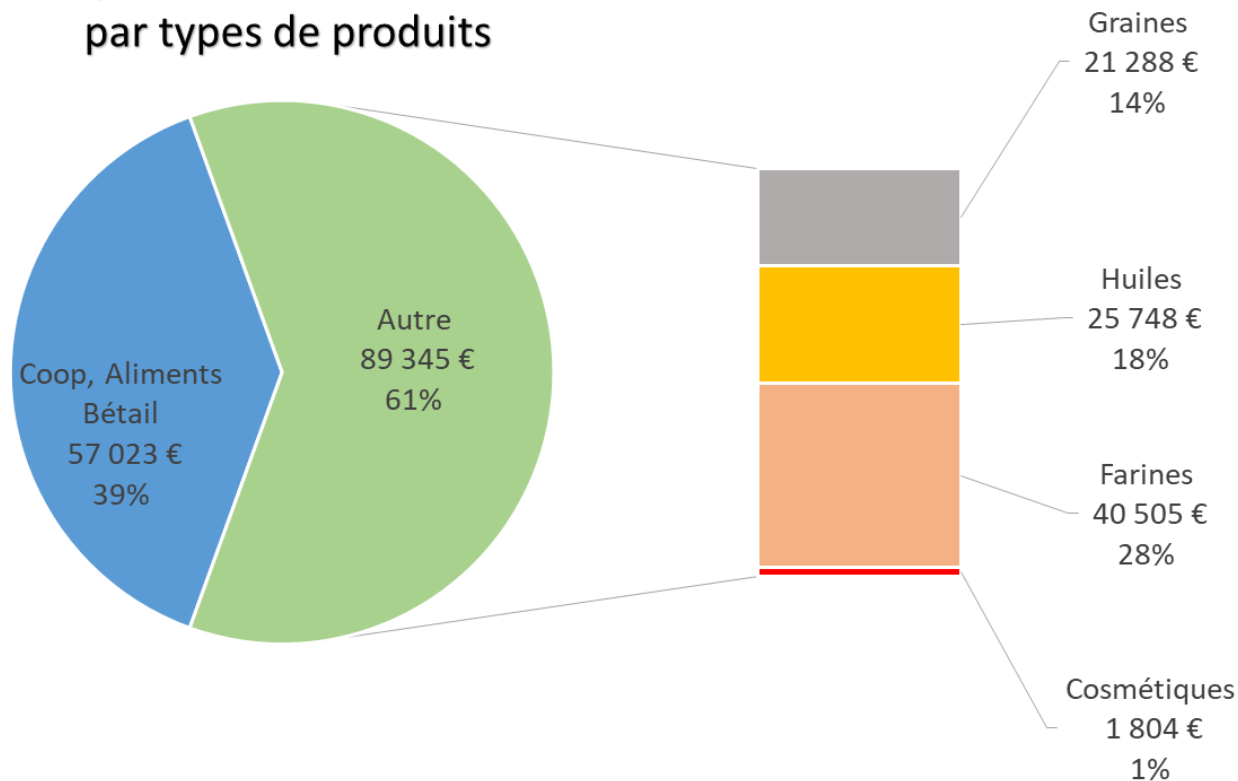


DES DÉBOUCHÉS TRÈS DIVERSIFIÉS

- Diversité de débouchés :
 - ~ 40 % en Filière longue : Coopératives, négociants, transformateurs gros tonnages
 - ~ 60 % en Circuits courts : Vente directe et indirecte
 - Magasins spécialisés : bio, produits fermiers
 - Associations de producteurs
 - Ruches, Drive Fermier Albi
 - Transformateurs : boulangerie, pizza, biscuits, cosmétiques...
 - Vente à la ferme : locaux, site internet, camping-cars, projet ferme découverte

UNE LARGE GAMME DE PRODUITS TRANSFORMÉS POUR LE CIRCUIT COURT

Répartition des Ventes 2017-2018
par circuits de vente
par types de produits





HISTORIQUE DE L'EXPLOITATION / PARCOURS

- 1997 : installation de Bernard : Vaches / veaux du Lauragais – conversion Bio
- 2000 : vente directe de colis de viande
- 2004 : installation de Véronique : développement commercialisation porcs – Comptabilité – Vente directe
- 2009 : 1^{ère} récolte de lentilles
- 2013 : construction huilerie
- 2014 : 1^{er} moulin à farine
- 2015 : fin des ateliers animaux
- 2018 : meunerie et 2^{ème} moulin à farine





CONDITIONS DE RÉUSSITE

- Une organisation et une répartition de la main d'œuvre adaptées
 - Bernard : production / matériel / vente en vrac
 - Véronique : Comptabilité, vente directe
- Une organisation technique (assolement diversifié en fonction des quantités vendues par céréale) au départ adaptée aux circuits de distribution visés :
 - pour rentabiliser la vente directe : facilité d'avoir un seul interlocuteur pour plusieurs produits du côté du client, limite les coûts de livraison, fidélise...
- Et finalement la diversité de gamme (céréales, légumineuses, huiles, cosmétiques...) présente un intérêt agronomique majeur en agriculture biologique
 - Un assolement diversifié permet de pallier l'absence de prairies dans la rotation

QUELLE PLUS-VALUE ?

Atelier Lentilles

Vente Coopérative :
1.50 €/kg

Vente Directe :
2.38 €/kg

Activité : LENTIL LENTILLES Vente Directe

COMPTE		Exercice du 01/04/17 au 31/03/18		
		Total		/
Numéro	Intitulé	Montant	Quantité	Montant
<u>CHARGES DIRECTES</u>				
60283500	Sachets / Bouteilles / Etiquet	662.00	3 061.800	
62280100	Commission sur Vente Directe	257.57		
62420000	Transports sur ventes	176.31	23.000	
62500000	Déplacements miss ^o récept ^o	675.48		
62510000	Déplacements miss ^o récept ^o	5.00		
62860000	Cotisations autres	83.79		
64111000	Rémunérations du personnel	507.75	36.338	
Total des charges directes		2 367.90	3 121.138	
<u>PRODUITS DIRECTS</u>				
70160100	Ventes Directe LENTILLES	11 468.70	4 073.500	
70320000	Ventes de produits transformés	42.65	5.000	
70810000	Produits Emballage/Port	548.14		
Total des produits directs		12 059.49	4 078.500	
MARGE		9 691.59		

QUELLE PLUS-VALUE ?

ATELIER FARINES	
Charges Directes Sachets - matériel CUMA - commissions/ventes – livraisons – personnel extérieur	- 10 070 €
Valorisation Graines /production	- 18 741 €
Ventes farines	+ 40 498 €
Marge Atelier	11 687 €
Marge par kg de farine vendue : 25 942 kg dont 92 % de blé	0.45 €/kg



PERSPECTIVES

- Individuelles :
 - Continuer à développer la gamme
 - Projet ferme-découverte
 - Etoffer l'offre du point de vente grâce aux produits du réseau Bienvenue à la Ferme
 - Réduire les ventes en petit conditionnement au profit du vrac
- Collectives :
 - Travail du Comité de Développement du Gaillacois sur la structuration de la filière légumes, notamment chez les céréaliers, bio ou conventionnels
 - Dans la suite du Drive Fermier Albi, réflexion sur la mise en place d'un magasin avec quelques producteurs associés.