



**ARDEAR**  
DE NORMANDIE

Association Régionale pour le Développement  
de l'Emploi Agricole et Rural  
- Réseau de l'Agriculture Paysanne -



Guide  
de références de  
**productions agricoles  
atypiques**

en Normandie



# SOMMAIRE





# SIGLES

- ADEME** : Agence De l'Environnement et de la Maîtrise de l'Énergie
- AMAP** : Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne
- BPREA** : Brevet Professionnel Responsable d'Entreprise Agricole
- CFPPA** : Centre de Formation Professionnel et de Promotion Agricole
- CIVAM** : Centres d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu rural
- CS** : Certificat de Spécialisation
- CUMA** : Coopérative d'Utilisation de Matériel Agricole
- DDTM** : Direction Départementale Des Territoires Et De La Mer
- DJA** : Dotation Jeunes Agriculteurs
- DPU** : Droit au Paiement Unique
- EARL** : Exploitation Agricole à Responsabilité Limitée
- EBE** : Excédent Brut d'Exploitation
- ETP** : Équivalent Temps Plein
- GAEC** : Groupement Agricole d'Exploitation en Commun
- GAB** : Groupement des Agriculteurs Biologiques
- GDS** : Groupements de Défense Sanitaire
- MAEC** : Mesures Agroenvironnementales Et Climatiques
- NIMA** : Non Issus du Milieu Agricole
- PAI** : Points Accueil Installation
- PDE** : Plan de Développement d'Exploitation (ancien PE : Plan d'Entreprise)
- PPAM** : Plantes à Parfum, Aromatiques et Médicinales
- SAU** : Surface Agricole Utile
- UTH** : Unité de Travail Humain



## Contexte et objectifs de l'étude

Le contexte du renouvellement des générations en agriculture et du développement de l'agriculture contemporaine est plutôt morose : perte de surfaces agricoles par l'urbanisation, plus de départs en retraite que d'installations, agrandissement des structures agricoles, spéculation foncière compliquant l'accès des jeunes à l'installation. Aussi, la population agricole diminue : entre 2000 et 2010, le nombre d'actifs agricoles a chuté de 30 % sur le territoire.

Parallèlement, les projets d'installation portés par des personnes d'origine non agricole progressent. En 2017, les Points Accueil Installation (PAI) normands ont accueilli 46 % de personnes non issues du milieu agricole (NIMA). **Ces porteurs de projet se tournent de plus en plus vers des productions dites atypiques** (maraîchage diversifié, apiculture, plantes aromatiques...) et sont ainsi **à la recherche d'éléments structurels et économiques** de présentation de ce type de fermes afin de cibler les besoins minimums pour mettre en œuvre une production et en vivre décemment dans le cadre d'une installation.

Dans ce contexte, l'ARDEAR Normandie a décidé de porter un projet de production de références techniques, économiques et sociales sur ces productions atypiques. Cette étude vise à présenter une **approche globale des fermes par le biais d'un travail d'enquête et à travers des portraits** de paysans et paysannes.

Ce guide, par la valorisation de fermes du territoire sous la forme de fiches synthétiques, a pour ambition de servir **d'outil pratique aux porteurs de projet agricole**. La diffusion de ce guide auprès des porteurs de projet doit leur permettre d'avoir accès à un maximum de références précises et actualisées qui serviront d'éléments d'aide à la décision, pour sécuriser leur installation.



## L'échantillon

Les fiches ne se veulent pas représentatives de la diversité des formes d'agriculture présentes sur le territoire ; les fermes que nous avons visitées présentent des caractéristiques « atypiques » par rapport au modèle agricole dominant. Cela peut concerner l'**élevage de races anciennes** ou la **culture de variétés locales**. Cela peut également faire référence à des **productions peu répandues à l'échelle territoriale ou régionale**.

Le choix a été fait de privilégier « *des exploitations à taille humaine produisant une alimentation saine et de qualité sans remettre en cause les ressources naturelles de demain* » (définition de l'Agriculture Paysanne).

Sont mis en lumière dans ce guide le maraîchage diversifié, la production de plantes aromatiques et médicinales, l'apiculture et des fermes sur lesquelles les

paysans ont fait le choix de valoriser leur production par la transformation. Le but est de montrer qu'**avec un faible capital engagé, il est possible de générer une forte valeur ajoutée** grâce à la compétence et au travail.

Les données prises en compte pour cette étude ont été celles de l'année **2017**.



### Les étapes de travail

- Construction d'un questionnaire
- Recensement des paysans à interviewer
- Collecte d'informations
- Mise en forme et rédaction du guide

## Panorama des fiches individuelles de présentation des fermes

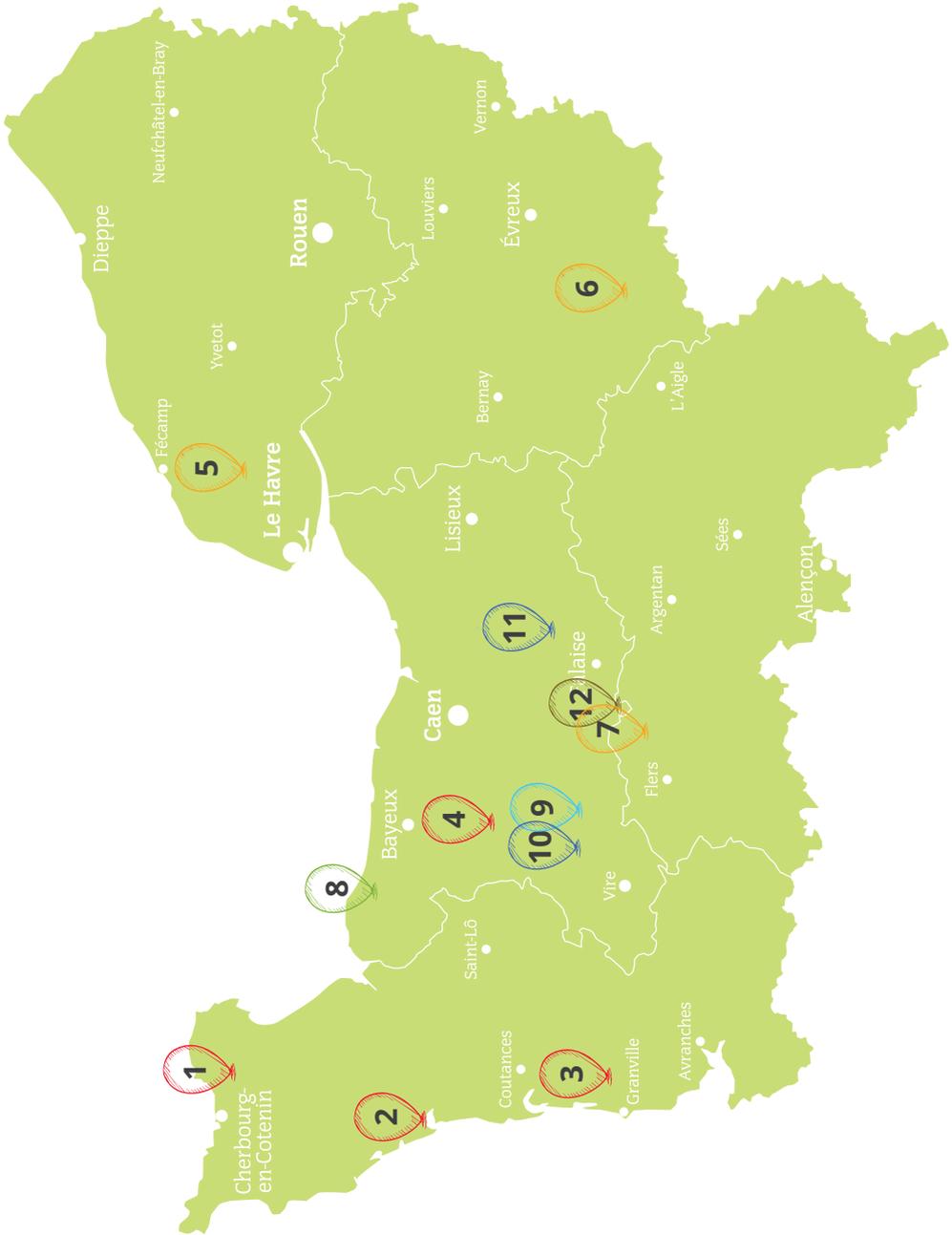


Les informations apportées sont multiples et structurées autour de grands thèmes :

- **Historique** et projet de la ferme
- **Formation et acquisition d'expérience**
- **Stratégie foncière**
- **Investissements**
- **Parcours à l'installation**
- **Moyens de production** : il s'agit du travail (statut, âge, formation des actifs), du foncier (modes de faire valoir et surfaces) et du capital (bâtiment, matériel, cheptel et plantation).
- **Résultats économiques** : permettent de cerner l'efficacité de la structure

Les productions de la ferme sont toutes présentées avec une séparation entre productions végétales et productions animales : quantités, surfaces, cheptel, mode de vente, rendements et, autant que possible, produits des ventes viennent apporter des informations détaillées sur ces productions.

Nom et lieu de la ferme	Type de production	Caractéristiques & mots-clés	Personne ressource	Page
<b>1</b>   La Ferme des Douces Prairies Le Theil	Bovins lait et maraîchage	Transformation lactiques simples	GROULT Laurent	→ p.8
<b>2</b>   La Cotentine moderne Saint-Germain-sur-Ay	Brebis pré-salés	Viande Diversification : laine, tisanes	MAUBÉ Stéphanie	→ p.12
<b>3</b>   La ferme du pré vert Hudimesnil	Porcs plein-air, bovins lait, pain	Installation collective Polyculture-élevage	LEGER Wilfried	→ p.16
<b>4</b>   La Boîte à Fromage Aurseulles	Bovins lait et chèvres	Troupeaux de petite taille Transformation fromagère Installation collective	LEPROULT Lucie	→ p.20
<b>5</b>   Ferme de la Hulotte Manneville-la-Goupil	Maraîchage et poules pondeuses	Polyculture-élevage	LE ROLLAND Pierre	→ p.24
<b>6</b>   Jardin des Peltier Breuteuil-sur-Iton	Maraîchage	Réseau Maraîchage Sol Vivant	MULET Daniel	→ p.28
<b>7</b>   Autour du potager Notre-Dame-du-Rocher	Maraîchage, céréales et bovins viande	Installation collective, restructuration ferme laitière, vente directe	HOUSSAYE Émilien	→ p.32
<b>8</b>   Ferme du Lavoir Formigny	Arboriculture	Transformation : jus, cidre,... Accueil touristique Création d'une brasserie	CAPELLE Guillaume	→ p.36
<b>9</b>   Terres de simples Saint-Jean-Le-Blanc	Plantes aromatiques	Transformation, vente directe, formation	MARIE Mickaël	→ p.40
<b>10</b>   Pomme d'Apizz Montchauvet	Apiculture	Formations apicoles Gamme de miels aromatisés Partenariats avec cultivateurs	TOURET Madalen CLAVAGNIER François	→ p.44
<b>11</b>   Les ruches de la Dives Jort	Apiculture	Pain d'épices Partenariats avec cultivateurs	GUILLEMOT Adrien	→ p.48
<b>12</b>   GAEC de la Courbe Les Isles-Bardel	Atelier pain et bovins lait	Reprise familiale, conversion à l'AB, diversification	PESCHET Josselin	→ p.52



# ÉLEVAGE LAITIER AVEC TRANSFORMATION

**1** La Ferme des Douces Prairies  
Le Theil, Manche



## Situation générale

**Structure juridique :** EARL

**Productions :** Lait (60 vaches laitières), viande (bœuf et veau), légumes

**Nombre UTH :** 3 (2 chefs d'exploitation, 1 salarié, 1 apprenti + des stagiaires)

**SAU :** 95 hectares

**Type de sol :** Limono-argileux

**Signe de qualité :** AB



## Historique



**1994** Installation en individuel sur une petite structure (30 vaches, 80 000 L de lait). Dès le début, Laurent Groult a souhaité faire des produits de qualité.

**1998** Conversion à l'Agriculture Biologique

**2003** Début de la vente directe avec la viande

**2006** Sa femme rejoint l'exploitation et commence la transformation laitière. Construction de l'atelier de transformation

**2007** Construction de l'épicerie sur la ferme

**2008** Construction d'un séchoir en grange

## Focus sur l'installation

Issu du monde agricole, reprise de l'exploitation familiale.

**Formation agricole :** Brevet d'études professionnelles agricoles en 1987, Laurent arrête les études à 17 ans puis travaille en tant qu'aide familial avec sa mère pendant 7 ans.

Après son installation, Laurent suit des formations proposées par les GAB et CIVAM (séchoir, transformation...).

## Investissements à

**l'installation :** DJA de 82 000 francs + emprunt de 150 000 francs pour le bâtiment des vaches.  
Investissements spécifiques circuits courts : 40% des investissements.

Aide spécifique de l'ADEME pour le capteur solaire du séchoir.

Aide spécifique BIO pour l'achat de matériel de fenaison.

## Revenu dégagé sur les premières années d'installation :

1500 francs / mois (soit 290 €).



## Commercialisation



**Vente à la laiterie Triballat** = 50% du chiffre d'affaires avec 160 000 L vendus (prix moyen de 470 € les 1 000 L)

**Vente directe :** 50 000 L de lait sont transformés (yaourt, crème, fromage blanc) + 8 bœufs à l'année et une trentaine de veaux nourris au lait (volume ~ 65 000 L)

## Circuits de commercialisation :

- Vente à la ferme
- 6 magasins bio ou de producteurs
- Collectivités (une vingtaine d'établissements scolaires)
- 1 AMAP et 1 collectif d'achat locaux
- 2 groupements parisiens qui distribuent à une vingtaine d'AMAP

Laurent ne souhaite pas embaucher une personne supplémentaire, cela limite donc l'augmentation de la part de vente en circuit court.

La vente directe responsabilise le paysan vis-à-vis de ses produits. En contrepartie, l'échange avec les consommateurs offre une réelle satisfaction du travail effectué.



## Chiffres économiques clés

**Valeur ajoutée** = 56 000 €

**EBE** = 77 000 €

**Emprunts** = 43 000 €

**Taux d'endettement** = 41%

### Produits

= Chiffre d'affaires (230 000 €)

+ Aides PAC (28 000 €)

+ Aide région (12 000 €)

### Charges

= Charges opérationnelles (115 000 €)

+ Charges de structures (66 000 €)

+ Charges de personnel (21 000 €)

+ Annuités (43 000 €)

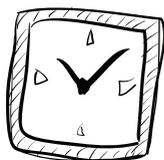


## Données techniques



- Matériel nécessaire à la transformation : écrémeuse, baratte, pasteurisateur, conditionneuse à yaourt. Le laboratoire de transformation a coûté 30 000 € au début (grâce à l'achat de matériel d'occasion)
  - Mise aux normes et achat de matériel neuf => Coût supplémentaire de 65 000 €, subventionné par Région et Europe à hauteur de 40 %.
- Matériel nécessaire à l'activité en circuits courts : local de transformation, point de vente à la ferme, camion frigorifique, chambre froide.
- Élevage : 2 bâtiments pour les génisses, 1 bâtiment pour les vaches laitières et les veaux et qui accueille l'atelier et le séchoir, 1 bâtiment pour le stockage du foin et du matériel
- Matériel propre pour le foin
- Adhésion à la CUMA de la Saire
- Contrat avec le Groupement de Défense Sanitaire (GDS) pour le suivi du lait cru

## Temps de travail et revenu



### Heures de travail =

La transformation et la commercialisation nécessitent 1 temps complet pour Sylvie + 1 jour par semaine pour les livraisons pour Laurent

1 semaine chargée par mois (approvisionnement des AMAP parisiennes)

### Nombre de jours de congés par an =

1 semaine l'hiver et 10 jours l'été

**Revenu** = Le revenu mensuel répond aux besoins du couple et des 3 enfants à charge, qui suivent actuellement des études supérieures.



## Les clés de réussite du projet



Être conscient des réalités inhérentes aux activités de transformation et de commercialisation en vente directe : chronophage, obligation de suivre un calendrier hebdomadaire prédéfini.

Ne pas produire pour produire mais proposer de la qualité.

Essayer de construire et réparer au maximum par soi-même.

Acheter du matériel d'occasion pour limiter les investissements lors de l'installation.

Trouver une taille d'exploitation qui permette de vivre de son métier et ne pas chercher à s'agrandir à tout prix.

Investir progressivement peut parfois être prudent.

Ne pas négliger le temps à consacrer à la prospection commerciale pour trouver des débouchés.

# ÉLEVAGE DE MOUTONS DANS LES PRÉ-SALÉS DU COTENTIN

**2** La Cotentine moderne  
Saint-Germain-sur-Ay, Manche

LA COTENTINE MODERNE

PRÉS-SALÉS, BERGÈRE DES MERS ET ART DE VIVRE LITTORAL



## Situation générale

### Structure juridique :

Exploitation individuelle

### Productions :

Viande (agneaux), infusions, laine, accueil touristique

**SAU :** Accès aux pré-salés de 300 hectares, exploitation de 12 hectares en prairies

**Région naturelle :** Littoral du centre manche

### Conditions naturelles :

Zones Natura 2000, site classé, zones humides. Climat littoral, terres sableuses, beaucoup de vent

### Responsabilités :

membre du CA de l'organisme de sélection du mouton avranchin et présidente de l'association de sauvegarde, fondatrice de l'association « Laine à l'ouest », adhérente de l'association des éleveurs de pré-salés

**Projets :** vers une gamme de produits autour de la carotte... Stéphanie souhaite développer la partie transformation de végétaux en achetant des carottes BIO déclassées et en les cuisinant.



## Historique

Après une école de communication, **Stéphanie Maubé** travaille comme assistante de production pendant 6 ans puis comme graphiste indépendante.

En 2007, à 27 ans, elle vient passer des vacances dans la Manche où elle découvre la Normandie et les moutons pré-salés.

Cette période marque un tournant dans son parcours, c'est pour elle comme une évidence « ma vie était ici ». Elle prend alors un congé formation d'un an (2008-2009) pour suivre le BPREA « Maraîchage biologique » au CFPPA de Coutances. Stéphanie démissionne en 2009 car son employeur ne souhaite pas faire de rupture à l'amiable et se retrouve donc sans revenu.

Elle rencontre Gérard LEGRUEL, éleveur, qui lui parle d'un projet de reprise de son exploitation.

Stéphanie travaille 1 an et demi à titre gracieux sur la ferme, puis comprend que Gérard n'est finalement pas prêt à céder.

Elle réfléchit alors à monter son propre projet d'exploitation et réussit à obtenir un quota de 62 brebis. Or, la DDTM impose un minimum de 100 brebis pour obtenir l'accord pour l'installation. Stéphanie parvient donc à acheter un quota de 38 brebis et s'installe officiellement en avril 2011.

Son PDE inclut une production de légumes. Cependant en 2014, Stéphanie se rend compte que la production de légumes la fatigue et que leur vente ne couvre pas les charges de production. Aussi, elle décide de rédiger un avenant (coût de 900€) pour passer le chiffre d'affaires des légumes sur deux autres activités : la production d'infusions à base de plantes sauvages et l'accueil touristique.

## Focus sur l'installation

Stéphanie dispose en 2011 d'un quota de 62 brebis. Or, la DDTM impose un minimum de 100 brebis pour son installation. Elle réussit à acheter un quota de 38 brebis et obtient l'accord pour son installation en avril 2011.

### Financement de l'installation :

Emprunt à taux bonifié = 45 000 €

DJA (avril 2011) = 10 800 €

Pas d'auto-financement

### Quels besoins ?

Cheptel = 10 000 €

Machinisme et utilitaire = 15 000 €

Fond de roulement = 12 000 €

Loyer d'environ 1000 € / an pour avoir accès à du pâturage pour 100 brebis

**Point fort :** on est pas propriétaire des prés-salés, pas besoin d'acheter.

Aujourd'hui Stéphanie a encore du mal à vivre de son activité, elle aurait besoin d'agrandir son troupeau, mais est confrontée à la règle des quotas. Elle complète son revenu en écrivant des articles pour un journal (300 €/mois).

## Productions

	TYPE	QUANTITÉ VENDUE	VALEUR
<b>Production végétale</b>	Cueillette sauvage et culture d'aromates (romarin, sauge, verveine)	Environ 100 kg de plantes séchées 1500 pots de 50 g	4,60 € aux boutiques 7 000 € chiffre boutique 1 000 € de vente directe
<b>Production animale</b>	100 brebis, race locale « Mouton Avranchin »	Entre 45 à 60 agneaux	Environ 250 € l'agneau 70 % part à Paris (bouchers, restaurateurs) 30 % en caissette (volonté de vendre en local, éthique)

## Facteurs de production

TRAVAIL	FONCIER	MATÉRIEL (COÛT € HT)	
1 ETP	12 ha	Bâtiments	Outils
<b>Statut :</b> cheffe d'exploitation individuelle <b>Age :</b> 39 ans <b>Formation :</b> cours sur les plantes en élevage (phyto-, aroma-, homéo-thérapie)	6 ha en location 6 ha en propriété	Pas de bâtiment car pas d'autorisation de construire Location stabule (à 7 km des herbages) pour hiverner le troupeau de janvier à mars pour 20 €/jour = 1800 € pour 3 mois HT	Tracteur 4 roues motrices et fourche avant pour distribuer foin Vibroculteur canadien Débardeur Girobroyeur



## Chiffres économiques clés

**Chiffre d'affaires** = 30 000 €

**Subventions** = 10 000 €

**Annuités** = 8 000 €

*Résultats issus de l'exercice de 2018*



## Volet environnemental

### Pré-salés appartient au domaine public maritime :

nombreuses réglementations (interdiction de modifier le paysage, d'amener de l'alimentation...)

**Eco-pâturage** (20 brebis) chez propriétaires privés (3 châteaux + prochainement bassin de rétention de la station d'épuration de Grandville )

**Certifications :** Les légumes produits étaient certifiés BIO, ce n'est pas possible pour les moutons car c'est un système de pâturage collectif avec d'autres éleveurs.

« Avant ma production était certifiée AOP pré-salés du Mont-Saint-Michel, mais j'ai décidé de quitter ce signe de qualité car je trouve le cahier des charges trop laxiste, plus tourné vers la productivité que la qualité (ration, race non locale...) et, étant ancienne graphiste, ma force c'est la communication, donc je n'ai pas besoin de label pour vendre ».



## Temps de travail et revenu



**Heures de travail par semaine** =

40-45 h par semaine normale, 60-70 h par semaine chargée (2 mois en hiver et 2 mois en été)

Zone touristique : nombreuses animations et marchés en été.

**Nombre de jours de congés par an** = Pas de jours de congés par an « Les vacances ne me manquent pas »

**Revenu dégagé sur les premières années d'installation** =

Rien puis 1/3 de SMIC. 2016 bonne année (1 SMIC).

Aujourd'hui 600-700 €/mois



## Répartition du temps

**50 % :** Élevage (bergerie, abattoir) surtout en hiver (3 mois à temps plein)

**25 % :** Diversification à travers la production d'infusions (cueillette sauvage, assemblage...) et l'activité touristique (en été 2 sorties / semaine + accueil de groupes sur demande)

**25 % :** Administratif, communication et engagement extérieurs



## Les clés de réussite du projet



Ne pas être utopiste : trop petites surfaces, productions ou activités idéalisées...  
Exemple de l'éco-pâturage : activité peu intéressante économiquement (80 € pour la mise à disposition d'un animal) et chronophage (trajet, surveillance). « Si je continue c'est uniquement pour mettre en valeur cette race locale de moutons ».

Ne pas fantasmer la diversification, il vaut mieux partir sur 2-3 ateliers et s'y tenir. L'essentiel est de rentabiliser l'outil de travail, il faut arrêter de vouloir en faire trop, se recentrer. « Quand on fait trop, on est bon dans rien, on bâcle tout. »

Être honnête avec soi-même dans la manière de hiérarchiser ses propres valeurs et ce à quoi on est prêt à renoncer (vie de famille, société de consommation...).

Bien réfléchir au projet, pour ne pas se sentir exclu.e : s'installer seul.e ou en couple ?

Etre conscient que ce métier nécessite du travail et du courage. « Ce n'est pas à la carte, l'élevage c'est le matin ! Tout se joue durant les 2 mois en bergerie (naissance, ration...). »

Avoir une souplesse d'esprit et un sens du compromis : il faut être capable de remettre en cause la forme de son projet de départ, le réadapter par rapport aux paramètres de la réalité.

*« M'installer fut pour moi un changement de vie, j'ai changé de valeurs personnelles pour me tourner vers des choses plus riches, plus puissantes et j'ai gagné en autonomie. Aujourd'hui, je m'épanouis à travers ma profession, c'est un métier plaisant où chaque jour est différent (élevage, transformation, communication, accueil...). Par exemple, pour la production de tisanes, je me suis inspirée des plantes locales, j'ai fait de nombreux essais d'assemblages pour obtenir une qualité organoleptique satisfaisante tout en essayant de recréer les ambiances olfactives que l'on retrouve dans les dunes, prairies... Il y a un véritable côté créatif. »*





# AU CŒUR DU BOCAGE NORMAND, UN SYSTÈME POLYCLTURE— ÉLEVAGE AUTONOME

3

**La ferme du pré vert**  
Hudimesnil, Manche

## Situation générale

**Système :** Polyculture-élevage (vaches allaitantes et porcs plein air) avec transformation à la ferme et vente en circuit court

**Structure juridique :** Exploitation individuelle « La ferme du pré vert » au sein de la ferme du Bois Landelle

**SAU :** 30 hectares

**Région naturelle :** Bassin de la Baie du Mont Saint-Michel

**Conditions climatiques :** 850mm d'eau/an, proximité mer (peu de gelées matinales)

**Conditions pédologiques :** Limon aérien, bon potentiel agronomique, sol profond

**Contraintes :** Parcelles humides (beaucoup d'eau en surface) et battance importante

**Responsabilités :** Président de l'association d'éducation à l'environnement « Ouvre ta ferme »

**Signe de qualité :** AB et Biocohérence

**Projets :** Recommencer les betteraves, atelier de savoir-faire, accueil pédagogique et installer de nouvelles personnes (mise à disposition d'une parcelle en permaculture dès 2019), diminuer les activités progressivement pour, à terme, vivre sur 5 ha.

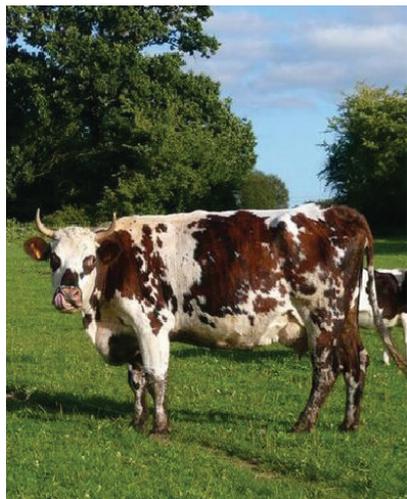


## Historique

Fils de paysan (exploitation de 190 truies et 40 vaches allaitantes), **Wilfried Léger** voulait travailler en lien avec le monde agricole mais ne voulait pas s'installer en tant que paysan. Il suit une formation "Gestion et Protection de la Nature (GPN)", puis obtient un master en sociologie rurale en 2002. Il devient alors animateur dans le réseau CIVAM au début des années 2003 en Mayenne.

A la recherche d'autonomie, son mode de vie l'oriente finalement vers la paysannerie. En 2004, à côté de Rennes, il reprend alors un Certificat de Spécialisation (CS) "Conduite d'une exploitation en agriculture biologique". S'en suit alors une période de stages, Wwoofing et salariat agricole dans une exploitation de 60 truies (système naisseur-engraisseur). Wilfried sait qu'il veut s'installer, mais il hésite encore entre différentes productions : pain, viande, maraîchage ?

Il entreprend un tour en Normandie pour rencontrer des paysans-boulangers. Et c'est lors d'un café installation organisé par l'ARDEAR Basse-Normandie, qu'il fait la rencontre de Stéphane RONZIER, paysan-boulangier qui travaillait sous forme associative en tant que cotisant solidaire. Wilfried commence alors à travailler sur sa ferme du Bois Landelle à partir de 2005. Fin 2007, la décision est prise de créer un projet agricole collectif cohérent qui regrouperait plusieurs ateliers complémentaires (porcs, vaches allaitantes, vaches laitières et pain). Végétarien jusqu'à ses 26 ans, Wilfried s'installe en production bovine et porcine, à 30 ans.



## Focus sur l'installation

Installation en octobre 2008 sans emprunt bancaire, pour être indépendant et autonome

### Financements :

- Apport personnel de 6 000 €
- Parrainage d'amis de 14 000 € (remboursé en 4 ans)
- DJA 17 300 €
- Aide à la Création d'Entreprise (ACRE) 10 500 €

**Vigilance :** Etat a redemandé 30 % de la DJA car pas de comptabilité agricole pendant 6 ans

## Productions

	TYPE	EFFECTIF	QUANTITÉ VENDUE	VALEUR
Production animale	Porcs de Bayeux en plein air (3,5 ha)	6 truies	40 cochons en colis et 50 porcelets au sevrage à des particuliers	28 k€
	Vaches allaitantes	8		5 k€
Production végétale	Prairies	18 ha		
	Blé/féverole/pois	3 ha		
	Orge / avoine / pois	7 ha		

## Facteurs de production

TRAVAIL	FONCIER	MATÉRIEL (COÛT € HT)	
1 ETP	30 hectares	Bâtiments	Outils
Age : 40 ans 2 enfants	Ferme du bois Landelle : 60 ha Bail solidaire sur 50 ha de la ferme 5 ha en propriété	Cabanes à cochons Cellules pour stocker les céréales Moulin	Reprise du matériel tracté du cédant CUMA entre les 3 éleveurs (tracteur, charrue, matériel de fenaison, un canadien) qui adhère à la Cuma locale



## Chiffres économiques clés

Wilfried ne tient pas de comptabilité (seulement pour la TVA)

**Chiffre d'affaires** = entre 50 000 et 55 000 €

**Subventions** = 9 000 €

**Annuités** = 0  
(seulement la CUMA)

**Frais d'élevage totaux** = 2 000 €

**Charges opérationnelles** =  
100 % autonome en fourrage pour bovin, en paille (bovins, cochons)  
Achat d'aliments de deuxième âge pour nourrir les cochons en hiver car pas de petit lait.



## Temps de travail et revenu

**Heures de travail par semaine**  
= 35 h par semaine normale

**Nombre de jours de congés par an**  
= 10 weekends + 3 semaines

**Revenu dégagé sur les premières années d'installation** = pas de paye pendant 5 ans mais Wilfried mettait 300 € de côté chaque mois



## Transformation

100 % de la production vendue en circuit court

**Atelier de découpe à la ferme** : boucher vient en prestation

**Lycée agricole de Vire** : pour valoriser les vaches de réforme et les mauvais cochons (rillettes, pâtés, boudin à tartiner)

**Entreprise dans la Manche** : salaison, fumage et affinage (jambon et poitrine fumés, saucisse sèche...)



## Commercialisation

**4 cochons par mois**

- 50 % vente ferme
- 40 % Paris (boucherie, restaurants)
- 10 % magasins BIO (Biocoop, Vie Claire)

**3 bœufs par an**

- 65 % vente à la ferme, 35 % à Paris

**8-10 veaux gras par an**

- 60 % ferme, 40 % à Paris

## Volet environnemental



**Interdépendance des ateliers**, petit écosystème agricole : 10 ha de culture (céréales, protéagineux...) et 20 ha de prairies permettent de fonctionner en totale autonomie.

Maison **auto-construite** avec 30m<sup>3</sup> de bois.

Plantation de **haies** (plus de 1 200 m) et de 5000 arbres.

**Préservation** du bocage, des zones humides



### Les clés de réussite du projet



Se faire un réseau (syndical, groupes d'échanges, formations...)  
« Tout seul on est moins fort »

Confronter les idées et les pratiques, en allant visiter des fermes et en rencontrant des paysans, avant son installation

Se former techniquement : via des stages, du Wwoofing...

Respecter la nature « être agriculteur, c'est être un bâtisseur d'espaces naturels, si je suis arrivé sur une ferme, c'est par l'écologie »

Transmettre, via le côté social de la vente directe, l'accueil de personnes qui veulent découvrir le monde agricole ou s'installer...

Remettre en cause : certaines choses semblent obligatoires, alors qu'elles ne le sont pas, par exemple passer par un centre de gestion agricole pour la comptabilité. Les centres non certifiés agricoles coûtent 700 € au lieu de 2000 €.

*« Il faut utiliser les vrais mots, ne plus dire agriculture conventionnelle mais agriculture chimique et ouvrir les yeux : la transition est dépassée.*

*Nous sommes arrivés à un point de non-retour, on ne peut plus se permettre d'avoir le temps, il faut imaginer l'agriculture de demain et le mot d'ordre doit être d'installer des jeunes. Nous allons devoir changer le monde radicalement dans les 10 ans et pour cela il faut penser convergence des luttes. C'est pour cette raison que nous organisons des événements culturels sur la ferme : ateliers de savoir-faire, visites, bar associatif... Ces initiatives ont pour principal objectif de faire que les gens se rencontrent. »*

# UN ÉLEVAGE LAITIER ET CAPRIN AVEC TRANSFORMATION FROMAGÈRE

## 4 La Boîte à Fromage Aurseulles, Calvados



## Situation générale

**Structure juridique :** EARL

**Productions :** Élevage laitier de vaches et chèvres avec transformation fromagère en vente directe

**SAU :** 50 hectares

**Système :** herbager

**Région naturelle :** Sud-Est du Bessin

**Conditions naturelles :** Terres argileuses, peu de limon, bien exposées

**Signe de qualité :** Agriculture Biologique



## Historique

- 2004** Installation de **Xavier Godmet** en 2004 sur 4,5 ha avec 30 chèvres
- 2005** Création de la fromagerie et augmentation du troupeau de chèvres, étalée sur 6 années pour arriver à un effectif de 80 chèvres
- 2010** **Cécile** arrive en tant que conjointe collaboratrice
- 2011** **Cédric Lemasle** installé en 2007 sur une ferme voisine avec 50 vaches (300 000 L de lait) rencontre des difficultés financières liées à la crise du lait de 2009
- 2012** Des discussions s'amorcent entre Xavier et Cédric pour une future association
- 2014** Création de l'EARL « La boîte à fromage » Référence laitière à 150 000 L de lait : 50% transformé et 50% livré à Danone.
- 2014** Début de la conversion bio et arrivée de Cécile et **Lucie Leproult** en tant qu'associées
- 2016** Sept. : Embauche de **Régis**, salarié à 60 %  
Déc. : production de lait de vache entièrement transformée à la ferme
- 2017** Agrandissement de la fromagerie
- 2018** Sept. : Acquisition de 26 ha par la foncière Terre de Liens





## Focus sur l'installation

### Coût de l'installation :

- Chèvres : 150 k€
- Vaches : 170 k€ (corps de ferme) + 30 k€ (investissements)

Investissements spécifiques circuits courts : laboratoire  
transfo + véhicule : 90 k€

Investissements étalés sur 10 ans

## Productions

	TYPE	EFFECTIF OU SAU	QUANTITÉ VENDUE	VALEUR
Production animale	Chèvres	75	60 000 L transformés	80 k€
	Vaches laitières	25	150 000 L transformés 12 veaux en caissette	120 k€
Production végétale	Prairies naturelles Céréales (blé, triticale) Luzerne Betteraves fourragères Colza, lentille	20,7 ha 15,9 ha 13,7 ha 1,3 ha	10 tonnes de céréales	

## Facteurs de production

	TRAVAIL	FONCIER	MATÉRIEL																								
	4,5 UTH	50 ha																									
	<table border="1"> <tr> <td></td> <td>Xavier</td> <td>Cédric</td> <td>Cécile</td> <td>Lucie</td> <td>Régis</td> </tr> <tr> <td>Sexe</td> <td>♂</td> <td>♂</td> <td>♀</td> <td>♀</td> <td>♂</td> </tr> <tr> <td>Statut</td> <td>Ass.</td> <td>Ass.</td> <td>Ass.</td> <td>Ass.</td> <td>Salar.</td> </tr> <tr> <td>Âge</td> <td>42</td> <td>39</td> <td>46</td> <td>28</td> <td></td> </tr> </table>		Xavier	Cédric	Cécile	Lucie	Régis	Sexe	♂	♂	♀	♀	♂	Statut	Ass.	Ass.	Ass.	Ass.	Salar.	Âge	42	39	46	28		<p>9 ha en propriété</p> <p>26 ha TDL</p> <p>15 ha en fermage</p>	<p>Tracteur</p> <p>Faucheuse-autochargeuse</p> <p>Roundballer</p> <p>Endaineur</p> <p>Charrue</p> <p>Fromagerie (70 k€)</p> <p>Mélangeur pour tomme (3 k€)</p>
	Xavier	Cédric	Cécile	Lucie	Régis																						
Sexe	♂	♂	♀	♀	♂																						
Statut	Ass.	Ass.	Ass.	Ass.	Salar.																						
Âge	42	39	46	28																							
	<p>Tous hors cadre familial</p> <p>1 seul associé issu du milieu agricole</p> <p>2 installés avec DJA, 2 sans DJA</p> <p>Formation agricole : 1 BTS Industrie Agro-alimentaire et 1 BTA</p>																										

# € Chiffres économiques clés

**Chiffre d'affaires** = 226 284 €

**EBE de l'EARL** = 66 664 €

**Subventions** (DPU, MAEC, Aides bio) = 22 945 €

**Valeur ajoutée** = 129 306 €

**Annuités** = 6 369 €

**Charges opérationnelles** = 37 764 €

**Charges de personnel** = 7 678 € (salaires + cotisations)

*Résultats issus de l'exercice de mai 2016 à juin 2017*



## Volet environnemental

**Prairies** temporaires

Groupe **sol vivant**

**Limiter** les sols nus et le labour

**Association d'espèces**

Récupération d'**eau de pluie**

Présence de **légumineuses** dans les parcelles

**Non utilisation** de produits phytosanitaires

**Pâturage tournant** intensif



## Commercialisation

100% en circuit court :

- Vente à la ferme = 5%
- Marchés (Caen, Bayeux, Villers-Bocage) = 60%
- Epiceries, Biocoop = 20%
- AMAP = 10%
- Restaurants = 5%

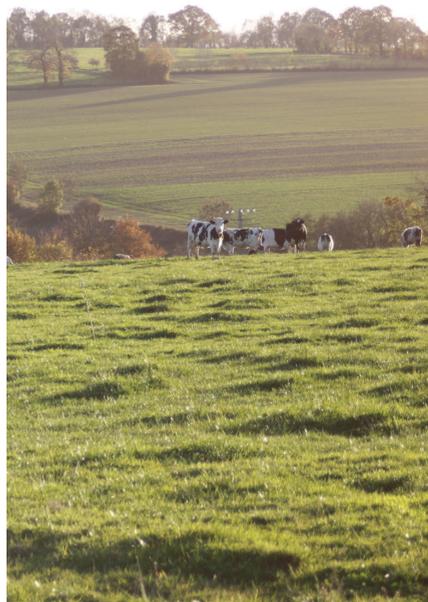


## Répartition du temps

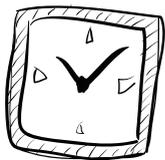
Production : 50 %

Transformation : 25 %

Commercialisation : 25 %



## Temps de travail et revenu



### Heures de travail par semaine

= 45 h par semaine normale, 55 h par semaine chargée

### Nombre de jours de congés par an

= 1 semaine

### Répartition des tâches entre les associés

**Organisation des tâches** = Mono-traite (1 fois / jour) et pas de transformation le week-end, pour se libérer du temps

### Revenu dégagé sur les premières années d'installation

= 1000€



## Les clés de réussite du projet



- Travail en collectif et mutualisation des connaissances
- Grande autonomie décisionnelle
- Bonne sécurité foncière
- Projet soutenu par les citoyens à travers l'acquisition par l'association Terre de Liens (189k€)
- Système peu dépendant des aides

# MARAÎCHAGE ET POULES PONDEUSES

**5** **Ferme de la Hulotte**  
Manneville-la-Goupil, Seine-Maritime



## Situation générale

**Structure juridique :** Entreprise individuelle

**Année d'installation :** 2013

**Nombre UTH :** 2,5 (1 chef d'exploitation, 1 conjointe collaboratrice et en saison un salarié à 24h semaine)

**SAU :** 2 hectares dont 1,5 ha de légumes

**Effectif :** 250 poules pondeuses

**Type de sol :** Limon profond + argile

**Signe de qualité :** AB depuis 2013

## Historique



Dès le début, **Pierre Lerolland** souhaite faire du maraîchage diversifié et commercialiser en vente directe. De 2013 à 2015, Pierre est salarié sur une autre ferme, le GAEC Malo en maraîchage bio.

Il acquiert ainsi une bonne expérience pratique.

Il dispose en parallèle du statut de cotisant solidaire sur les 2 hectares en propriété et commence à livrer une AMAP. La surface limitée empêche d'augmenter la quantité de légumes produite, c'est pourquoi Pierre a voulu se diversifier.

Début 2016, l'opportunité de reprendre le débouché d'une activité de poules pondeuses au sein de l'AMAP se présente. Il monte alors son PE (Plan Economique) pour obtenir la DJA. En mars 2016, âgé de 30 ans, il s'installe en individuel. L'installation de sa femme est prévue pour 2019 avec la création d'un GAEC.

## Focus sur l'installation

**Études suivies :** Ingénieur agriculture à Beauvais puis certificat de spécification en maraîchage (6 mois) financé par Pôle emploi

**Financement :** De 2013 à 2016, le salariat a permis à Pierre de ne pas avoir besoin de se dégager un revenu et de pouvoir investir dans du matériel. Ainsi, au moment de son installation réelle, en 2016, Pierre disposait déjà d'un outil fonctionnel et de débouchés (AMAP) Prélèvement de 1000 €/mois à partir de 2016

Montant total DJA = 18 000 € (14 000 € touchés la première année et 4000 € seront touchés à mi-parcours en 2019)

**Atout :** Grâce au soutien de ses proches, Pierre a pu s'installer sur la maison familiale et commencer sur une exploitation existante avec du matériel



## Répartition du temps

50% passé à la production  
50% à la commercialisation  
(préparation + livraison)

Le tri des œufs à la main est une activité chronophage car petit atelier (30 min/jour)

« Cela peut être frustrant lorsqu'on a beaucoup de boulot en production maraîchère. »



## Données techniques

### Matériels nécessaires à l'activité :

- Pour la production maraîchère : utilisation du matériel de Sylvie pour le travail du sol, investissement seulement sur du petit outillage et achat d'un microtracteur en 2014 (11 000 €) et de serres 23 000 € (PE + subvention européenne de 9000 €)
- Pour la partie élevage : caisses + alvéoles plastique pour le transport (~ 200 €) + tampon (100 €). Parcours de 5000 m<sup>2</sup> sur son lieu de vie. Le poulailler (12 000 €) a été inclus dans le PE du parcours JA et financé grâce à un prêt bancaire et une subvention européenne (~ 3000 €)
- Pour la vente en circuits courts : véhicule de livraison et balance de marché
- Bâtiment de stockage sur son exploitation + chambre froide de 8 m<sup>2</sup> pour les légumes racines

### Gestion sanitaire du troupeau :

Les poules arrivent âgées de 18 semaines et sont gardées jusqu'à 14 mois, moment où leur productivité passe à 80 % du pic de ponte, ce qui n'est plus rentable par rapport au coût de l'aliment bio. Les poules de réformes sont vendues à des particuliers (100) à d'autres agriculteurs (100) et 50 sont tuées à l'abattoir et vendues en prêt à cuire.

Poulettes achetées 8,50 € au couvoir LANCKRIET, situé dans la Somme.

### Gestion des ravageurs :

- Utilisation de filets contre les lapin et chenilles (coût ~ 0,42 €/m<sup>2</sup>)
- Pour lutter contre les doryphores sur pommes de terre : utilisation d'un produit bio



## Commercialisation

Circuits de distribution :

- 2 AMAP sur le Havre (3 distributions par semaine : mardi, jeudi et vendredi soir)
- Marché du samedi matin de Fécamp depuis été 2018 + petite AMAP (œufs uniquement) + Ruche qui dit oui
- Passe par un grossiste si surplus ; cela arrive de moins en moins avec le développement de la vente directe

**AMAP = environ 85 % du chiffre d'affaires.** Ce n'est pas sécurisant d'être uniquement dépendant des AMAP (contrat de 6 mois).



## Chiffres économiques clés

**Valeur ajoutée** = 40 000 €

**EBE** = 45 000 €

**Emprunts** = 33 000 €

**Annuités** = 7 000 €

**Chiffre d'affaires** = 80 000 €

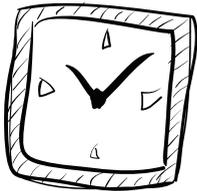
**Aides PAC** = 300-400 €

**% activité circuits courts** = 95%

**Charges** = 60 000 €



## Temps de travail et revenu



### Heures de travail par semaine =

Semaine normale : 55 heures (10 h/jour + une demi-journée de travail le week-end)

### Périodes chargées =

printemps + septembre-octobre pour le stockage + période de vide sanitaire qui nécessite 2 jours tous les 14 mois. En 2018, cela a eu lieu en août : compliqué à gérer car période de travail intense en maraîchage

### Nombre de jours de congés par an =

2 semaines/an + week-end de 4 jours 2 fois dans l'année

### Prélèvement mensuel = 1000 €/mois



## Les clés de réussite du projet



- Etre entouré
- Acquérir de l'expérience
- Investir progressivement
- Etre conscient des réalités liées à la vente directe
- Anticiper les charges de travail (notamment préparation et commercialisation)
- Ne pas s'éparpiller dans de nombreux ateliers au démarrage de l'activité (légumes, fruits, petits élevages...)
- Adopter une stratégie d'installation progressive
- Créer des solidarités avec d'autres agriculteurs

# MARAÎCHAGE SUR SOL VIVANT

**6** Jardin des Peltier  
Breuteuil-sur-Iton, Eure



Maraichage  
Sol Vivant



## Situation générale

**Structure juridique :** SCEA

**Productions :** Légumes, fruits, jus de pomme, cidre, luzerne

**SAU :** 10,5 ha

**Région naturelle :** à la frontière de Pays d'Ouche, Plaine de Saint-André

**Conditions naturelles :** Limon plaine, océanique dégradé, gelées matinales

**Pluviométrie :** 600 mm d'eau/an

**Signe de qualité :** AB

## Historique



- 2009** François et **Daniel Mulet** commencent à travailler sur l'ancienne ferme familiale en polyculture élevage qui n'était plus en activité ; ils acquièrent progressivement des terres
- 2011** Daniel passe son BPREA
- 2012** Les deux frères s'installent officiellement le 15/01/2012 sur 10 ha (dont 2,5 en AB)
- 2014** Embauche d'un premier salarié 1 jour / semaine pendant 6 mois
- 2015** Conversion du parcellaire : passage d'1 ha en grandes cultures et ajout d'1 ha de verger + légumes
- 2016** Intensification de la production, augmentation de l'activité (salarié en saison)  
Développement du verger extensif (pas de taille ni récolte car ce n'est pas la production principale) par la plantation de 70 pruniers + greffe de quelques arbres
- 2017** François développe le réseau « Maraichage Sol vivant » et passe à mi-temps sur la ferme, embauche d'un salarié à mi-temps
- 2018** Départ de François et 1,5 ETP

## Focus sur l'installation

### Des conditions avantageuses :

foncier déjà présent, ferme sans loyer, tracteur et matériel déjà sur place. Au moment de l'installation, circuits de commercialisation déjà développés

**Financement :** aide coup d'pousses 4 000 € pour les 2 jeunes installés et auto-investissement ; pas de prêt donc pas d'impératif économique de remboursement ce qui leur a permis de bénéficier d'une certaine liberté pour essayer des techniques

### Investissements spécifiques circuits courts :

camion, local de vente à la ferme depuis 2015 (5k€) Investissements progressifs depuis 2010

# Productions

Productions végétales

TYPE	SAU	QUANTITÉ VENDUE	VALEUR
Légumes de plein champs	1,5 ha	40 tonnes de fruits & légumes	Moyenne = 2 € le kilo
Serres	1100 m <sup>2</sup>		
Luzerne	7 ha	Avant vente à une coopérative En 2019 : vente à un éleveur	CA légumes et fruits = 80 000 €
Vergers (pommes, prunes, poires, noix, figues, raisin, groseilles, cassis, pêches)	2 ha		

## Facteurs de production

TRAVAIL	FONCIER	MATÉRIEL (COÛT € HT)	
1,5 ETP	10,5 ha	Bâtiments	Outils
Statut : Exploitant et gérant 38 ans, IMA et HCF 2 salariés à 30h et 24h semaine 1 stagiaire en moyenne toute l'année Installation sans DJA Formation agricole : les deux frères ont passé leur BPREA	1,5 ha en co-propriété (frères) 9 ha appartenant au père (pas de loyer)	<b>Stockage :</b> 1 hangar 10 000 € 1 atelier 1 appenti 6 000 € 1 cave à légumes 1 cave à cidre/jus 2 réserves à légumes  <b>Production :</b> Serre bi-tunnel 28 000 € Tunnel 5 000 €  <b>Commercialisation :</b> 1 local de vente 5 000 €	1 télescopique 13 000 € 1 épandeur 350 € 1 planteuse 4300 € 1 broyeur 1 500 € 2 tracteurs 6 000 € 1 pailleuse 1 500 € 1 roundballer 1 000 € Camion 2 000 € Semoirs 1 000 €



## Répartition du temps



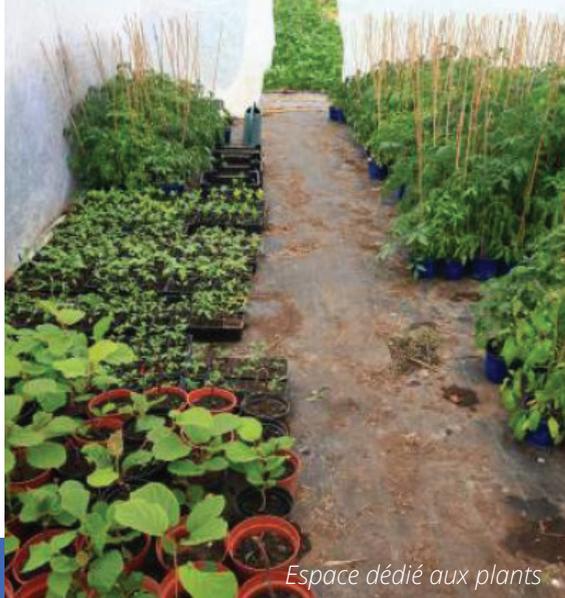
**Production :** 3 jours / semaine  
**Récolte :** 1,5 jours / semaine  
**Préparation de commande et vente :** 1,5 journée / semaine



## Commercialisation

100% en circuit court :

- Vente à la ferme = **35 %**
- Marché = **35 %**
- AMAP = **25 %**
- Ecole, épicerie = **5%**



Espace dédié aux plants



## Chiffres économiques clés

**Chiffre d'affaires** = 81 000 €

**EBE** = 57 000 €

**Subventions** (DPB, Aides bio) = 9 300 €

**Valeur ajoutée** = 66 700 €

**Annuités** = 0 €

**Charges opérationnelles** = 43 500 €

dont semences et plants (4 900 €), carburants et lubrifiants (2 000€)

**Produits de défense des végétaux** (filets, voile de forçage) = 3 000 €

**Charges de personnel** (salaire + cotisations) = 7 360 €

*Résultats issus de l'exercice de 2017*



## Volet environnemental

- **Maraîchage sol vivant** : non travail du sol intégral, couverture du sol permanente, apport de matière organique (paillages blé, compost de déchetterie), Bois Raméal Fragmenté (BRF)
- Mise en **jachère** de parcelles
- Utilisation de **toile tissée** (durée de vie d'environ 10 ans)
- **Valorisation de déchets verts** : récupérés auprès des particuliers et collectivités puis compostés pour amendements
- **Récupération de l'eau de pluie** pour l'arrosage grâce à 2 mares  
~ 1 000 m3 consommés /an

## Temps de travail et revenu



**Heures de travail par semaine =**

50h, 55h si semaine chargée

**Nombre de jours de congés par an =**

2 semaines (1 à Noël, 1 en automne)

**Revenu dégagé sur les premières années d'installation =**

- 500 € / mois les 3 premières années
- 1000 € / mois pendant les 4 et 5ème années
- 1250 € / mois aujourd'hui



## Les clés de réussite du projet



- Ne pas voir trop grand et se développer progressivement afin de permettre l'auto-investissement
- Réaliser de nombreuses expérimentations pour aller vers des itinéraires techniques moins coûteux en main d'œuvre et en matériel
- Intensifier la production afin de tirer le meilleur des parcelles (surface limitée 2 ha)
- Optimiser l'organisation du travail (plan de cultures, répartition des activités, des tâches en fonction de la météo)
- Diversifier les débouchés en vente directe afin d'écouler l'intégralité de la production (pertes limitées) et gagner en sécurité
- Gagner en autonomie (80% des semences, 30% des plants, 30% matière organique)

# POLYCLTURE-ÉLEVAGE : UN SYSTÈME AUTONOME ET RÉSILIENT

**7** **Around du potager**  
Notre-Dame-du-Rocher / Orne



## Situation générale

**Structure** : EARL

**Année d'installation** : 2016

**Productions** : Mélange céréales (orge, pois, triticale, avoine, blé), culture, maraichères, cultures fourragères, bovins viande, volailles. 50 légumes différents cultivés et quelques fruits produits toute l'année. Troupeau de

vaches allaitantes : fournit fumier pour les cultures maraichères, céréalières et fourragères.

**SAU** : 39 ha dont 27 en propriété des associés et 11 en fermage

**Signe de qualité** : AB

**Type de sol** : limon sableux

## Historique



L'objectif de **Émilien Houssaye** était de créer une ferme fonctionnant de manière relativement autonome, de produire au maximum l'alimentation pour les humains et les animaux et de préserver l'environnement.

La production respecte le cahier des charges de l'agriculture biologique, les débouchés sont dans un rayon de 20km autour de la ferme majoritairement en circuit court. Notre volonté est de relocaliser l'alimentation, le travail (embauche de salariés) et de former au métier (apprenti, stage de formation, accueil de stagiaires).

L'installation à deux associés a été une solution

- pour se libérer du temps personnel
- partager les surplus d'activité, gérer des problèmes plus facilement
- assurer la continuité de tous les ateliers
- supporter la charge de travail à plusieurs

## Focus sur l'installation

**Profil** : Non issu du milieu agricole

**Formations** : DUT Industries Alimentaires et Biologiques, Licence Biologie, BPEA Option maraîchage bio

**Coût total de l'installation = 68 516 €.**

L'installation a été la transformation d'une entreprise individuelle en EARL à deux associés. Pour que l'entreprise soit viable il a fallu augmenter les ateliers bovins et légumes par l'achat d'outils de travail pour les cultures (tracteurs, serres, irrigation, outils de fenaison), l'amélioration des pratiques d'élevage (contention), l'achat d'outils pour la vente (camion, matériel de marché) et la reprise de 12 ha supplémentaire en fermage.

**Aides** : DJA = 29 750 €, Conseil départemental = 6 714 €

# Productions

	TYPE	SAU	VALEUR
Production végétale	Mélange céréales (orge, pois, triticale, avoine, blé)	7,3	5 707€
	Culture maraîchères	2,8	49 709€
	Cultures fourragères	28,9	1 140€
Production animale	Bovins viande		8 206€
	Volailles		323€

## Facteurs de production

Travail : 2,41 ETP	<p>Émilien : 30 ans, BPREA Maraîchage Yoann : 42 ans, BAC CAPA, BTS production horticole</p> <p>1 apprenti 1 salarié à mi-temps sur l'année</p>
Bâtiments	<p>Étable et stockage du foin : 700m<sup>2</sup> Lieu de vente et salle de lavage, à l'étage cellules de stockage du grain : 230m<sup>2</sup> Bâtiment de stockage des oignons et autres 250m<sup>2</sup></p>
Matériel	<p><b>En propriété :</b> John deer 6210 90CV 4 RM, Deutz Fahr 60CV, déchaumeur à dents, vibroculteur, faneuse, andaineur, petite botteleuse, faucheuse 2m80, cercle de prairies, remorque 6t, pailleuse, herse, rotative</p> <p><b>CUMA :</b> combipresse, semoir grain, broyeur à copeaux, vis à grain, rouleau, épandeur. Moisson, round baller enrubannage.</p> <p><b>Investissement :</b> Microtracteur, remorque 6 tonnes, chargeur, lève palette = 20 823 € / Semoir, ordinateur, balance, parasol = 3 069 € / Parc contention, faucheuse, 50 % planteuse = 7 030 € / Tunnels = 6 600 € / Charrue = 2 500 € / Irrigation = 4 940 € / Chambre froide = 8 010 € / Bineuse 2 rang = 6 500 € / Camionnette = 3 200 €</p>



# Chiffres économiques clés

**Chiffre d'affaires** = 79 551 €

**EBE** = 33 539 €

**Subventions (DPB, Aides bio)**  
= 20 997 €

**Valeur ajoutée** = 39 371 €

**Annuités** = 9 562 €

**Charges opérationnelles**  
= 17 759 €

**Charges de personnel (salaire + cotisations)** = 36 277 €

Commentaires :

- Charges opérationnelles peu élevées : pas de dépendance aux achats extérieurs
- Diversification des productions et des débouchés
- Investissements pour l'installation raisonnables (68 516 €)
- Maîtrise des prix de vente

Résultats économiques du 01/04/2018 au 31/03/2019

## Commercialisation

Répartition du chiffre d'affaires en fonction des débouchés :

### Légumes

- Vente à la ferme/marché : **60 %**
- AMAP : **20 %**
- Magasins, collectivité, restaurateur : **20 %**

### Bovins

- Coopérative : **80 %**
- Vente directe : **20 %**

Le choix de la vente directe permet de maîtriser les prix de revient des produits. La demande en légumes biologiques et locaux est en augmentation et le manque de producteurs assure les débouchés quel que soit leur type : marchés, AMAP, restauration hors domicile, magasins spécialisés.

La principale contrainte est d'arriver à produire des légumes toute l'année avec un creux au printemps. Pour pallier à cela, les ateliers bovins et céréales permettent des rentrées d'argent sur ces périodes creuses.

## Développement territorial



Le projet collectif au sein de l'EARL "Autour du Potager" et la mise en place d'un point de vente sur le site sont innovants. Les paysans ont su travailler ensemble pour créer une activité rentable, durable et autonome et développer une forme de vente qui :

- s'adapte aux attentes des consommateurs (produits locaux et de saison),
- crée du lien social,
- véhicule une image de qualité des produits et de l'agriculture,
- capte la valeur ajoutée sur le territoire,
- contribue à maintenir une dynamique rurale, etc.



## Volet environ- nemental

### Diversité des cultures

Présence d'infrastructures  
**agroécologiques** (haies,  
bois, mare...)

Certification **AB** : non  
utilisation de produits  
phytosanitaires et  
transparence vis-à-vis du  
consommateur

### Fertilisation

**organique** via le fumier  
produit sur la ferme (60 t / ha)

Culture de **légumineuses**

Présence de **prairies  
permanentes** (22 ha)

### Complémentarité

cultures/élevage : autonomie  
et résilience du système

**Respect** des cycles naturels  
et du bien-être animal  
(saisonnalité des productions,  
variétés adaptées au territoire,  
pas d'élevage hors sol)

Participation à des **groupes  
d'échanges** de pratiques

## Répartition du temps



Production : **40 %**

Récolte : **30 %**

Préparation de commande : **10 %**

Vente : **20 %**



## Temps de travail et revenu

### Heures de travail par semaine

= 45 h / semaine,  
un week-end sur deux d'astreintes

### Nombre de jours de congés

= 5 semaines / an

**Revenu dégagé** : N+1 = 800 € ; N+2 = 1200 €

**Revenu mensuel estimé suffisant par le  
paysan** = 1 400 €



## Les clés de réussite du projet



Avoir des objectifs communs avec l'associé

Être à l'écoute des attentes de chacun

Adapter la production à la demande locale

# ARBORICULTURE AVEC TRANSFORMATION

8 Ferme du Lavoir  
Formigny, Calvados



## Situation générale

**Structure juridique :** EARL

**Productions :** Pommes à cidre, cidre, jus, calvados, apéritif, vinaigre, gelée de pommes

**SAU :** 15 ha verger dont 12 ha production

**Signe de qualité :** AB

**Région naturelle :** Bessin

**Conditions naturelles :** tempéré (4km de la mer), très peu de gelées, beaucoup de vent

**Responsabilités :** adhérent Confédération Paysanne, Bio en Normandie et organisation professionnelle de mise en relation des acheteurs et producteurs bio locaux

**Projets :** production de pommes à couteaux (2019) et mise en route d'une brasserie (nouvelle structure, association SARL La Fort Mignonne)

## Historique



**Guillaume Capelle** élève des chevaux depuis son enfance et monte à cheval depuis l'âge de 5 ans. Il obtient un bac pro production cheval puis un BTS ACSE en gestion agricole en 1997. Puis il travaille 4-5 ans en tant que technico-commercial en nutrition animale.

Après un premier projet d'installation en Vendée (lait, viande, céréales) en 2002 qui échoue, Guillaume revient en Normandie en 2003 et reprend un poste de technico-commercial dans le matériel agricole. Sa passion pour les chevaux le conduit à travailler au sein des haras nationaux, en tant qu'inséminateur, échographe et cavalier jeunes chevaux. À 32 ans, il recherche à nouveau à s'installer et recherche les possibilités dans la Région Normandie, Guillaume arrive à l'arboriculture grâce à des rencontres et à une opportunité de reprise d'exploitation. De février à août 2009, le cédant et lui se mettent d'accord sur les conditions. Cela débouche en septembre sur un contrat de parrainage. Guillaume suit en parallèle une formation cidricole au Robillard (alternance 2-3 jours / semaine). En 2010, le cédant part en retraite et Guillaume reprend l'outil début août (achat des 10 ha que le cédant avait en propriété, mais refus du voisin de continuer à louer les 10 autres ha....)

## Focus sur l'installation

### Financement :

pas de trésorerie personnelle, tout a été financé par emprunt. Prêt au Crédit Agricole possible car outil déjà fonctionnel, petite surface et bonne valorisation grâce à la vente directe + développement de l'activité par rapport à la reprise. Annuités de départ = 5 000 €.

## Focus sur l'installation (suite)

**Activité complémentaire :**  
2 poulinières, anciens juments de concours pour reproduction

## Enveloppe totale pour l'installation

= 450 k€ à l'installation hors maison

- Foncier (10 ha de verger à 100 k€) + 6 ha en achat 2 ans et demi après (40 k€)
- 140 k€ pour le corps de ferme
- 100 k€ de matériel et 90 k€ de stocks

## Productions végétales

## Productions

TYPE	SAU	QUANTITÉ VENDUE	VALEUR
Pommes à cidre et jus	12 ha	100 tonnes transformées 22 000 bouteilles cidre 13 000 bouteilles jus	Fluctue énormément en fonction des années, en légère augmentation
Pommes à couteaux	3 ha	Le reste des pommes est vendu à AGRIAL (90 tonnes en 2018)	Transformation : 135 k€ HT Agrial 20k€ HT en 2018

## Facteurs de production

TRAVAIL	FONCIER	MATÉRIEL (COÛT € HT)	
1,75 ETP	22 ha	Bâtiments	Outils
Statut : Gérant depuis 2016, avant entreprise individuelle 1 salarié (2/3 temps) Age : 42 ans	14 ha en propriété	Corps de ferme : 140 k€ Maison : 200 k€ Cidrierie Cave à Calvados 2 bâtiments Stockage Garage Sanitaire camping	2 tracteurs (1 spécial verger 25 k€ d'occasion et 1 pour convoi de pommes 10 k€) 2 remorques Matériel de nettoyage de pomme (déterreur) Atomiseur (pour application des traitements) d'occasion à 3,5 k€ (neuf = 15 k€) Taille (sécateur électrique, tronçonneuse) 5 k€ Herse pour greffer Transformation : Étiqueteuse, petite tireuse CUMA cidricole des cidres des producteurs du Bessin (presse, 2 propriétaires du pressoir, embouteilleuse 10 personnes, filtre 5 pers). Coût : 3,5 k€/an.



## Commercialisation

100 % de la production transformée est vendue **en circuit court** :

- Vente à la ferme = 75 %
- 2 Biocoop et cavistes = 25 %
- Point fort : zone très touristique



## Chiffres économiques clés

**Chiffre d'affaires** = 200 k€ en 2017 / 170 k€ en 2016 année référence basse

**EBE** = 25 k€ (42 k€ en 2017)

**Subventions** = 11 k€ dont 5 700 € d'aides environnementales Aides découplées (4 800 € sur les 5 ha en conversion, plus d'aide au maintien)

Agence de l'eau devrait se substituer à l'Etat (5 000 €) pas pris en compte dans ATR

**Valeur ajoutée** = 66 k€ (87 k€ en 2017)

**Annuités** = 40 000 € par an

**Charges opérationnelles** = 60 k€ (coût d'emballage : 20-25 000 € + amendement au verger, produits de traitement, travaux parcellaire (ramassage en prestation de service)

**Charges de personnel** (salaire + cotisations) = 18 k€ salaire

Résultats issus de l'exercice de 2016-17



## Répartition du temps

**Production** : Salarié travaille dans verger 90% de son temps

**Récolte** : en prestation

**Ramassage** : 70 heures / an

**Transformation** :

- Les pommes sont pressées de mi-octobre à fin novembre
- Mise en bouteille (février-mars pour le cidre)
- Distillation des nouveaux calvados en mai

Avantage pommeau et calvados : pas d'urgence pour la mise en bouteille

Guillaume travaille à la transformation et dans le verger en hiver

**Commercialisation** : en printemps et en été = 100 % du temps de Guillaume est consacré à la logistique (étiquetage, mise en carton, livraison, accueil clients)



## Temps de travail et revenu



Heures de travail par semaine =

- Été : ouverture 7jrs / 7 de 9h à 20h = 70h / semaine
- Hiver : 35h / semaine

Nombre de jours de congés par an =

2 semaines février + 1 début ou fin d'été

Revenu dégagé sur les premières années d'installation =

1000 € / mois car outil déjà fonctionnel (1500 € aujourd'hui)



## Volet environnemental

Certification **Agriculture Biologique**

**Accueil de ruches** d'apiculteurs amateurs (avril à octobre)



## Les clés de réussite du projet



Les porteurs de projet ont deux possibilités :

1. Monter un projet de zéro, ce qui signifie ne pas avoir de revenu au départ
2. Reprendre une structure qui fonctionne, mais de plus gros investissements sont nécessaires au départ

Se laisser du temps pour la période de transmission (apprentissage des savoir-faire, des particularités de l'outil, des recettes...)

Ne pas vouloir tout révolutionner mais plutôt miser sur une adaptation dans un temps long

Pour ma ferme, l'emplacement joue énormément (zone très touristique)

Faire des points de gestion réguliers pour prendre du recul « Cela m'a permis de me rendre compte que l'activité équine n'était pas rentable »

Tester ! « J'ai tenté plein de choses sur cette ferme, comme par exemple mettre des moutons dans les vergers. Par contre quand on voit que ce n'est pas adapté, il faut savoir réagir rapidement »



## Situation générale

**Structure :** Entreprise individuelle

**Productions :** Plantes aromatiques et médicinales, tisanes, sirops médicinaux, sève de bouleau, alcoolatures, gemmothérapie et sels aux plantes

**SAU :** Surface cultivée de 4 000m<sup>2</sup> + cueillette sauvage

**Région naturelle :** Suisse normande

**Environnement biogéographique :** Vallonné (massif Armoricain), pluviométrie importante. 300 m d'altitude, proximité du Mont Pinçon, point le plus haut de la Normandie. Sol granitique et mono-argileux avec décomposition de schistes.

**Signe de qualité :** AB + marque « Syndicat des simples »

**Investissements extérieurs :** Co-délégué du syndicat des simples, membre du collectif PAMPAM (Producteurs, Artisans et Militants de Plantes Alimentaires et Médicinales), formateur à l'institut national de l'herboristerie et référent pour la Normandie

## Historique

**2015** Mickaël Mary travaille dans le domaine de la protection de la nature au Conservatoire du littoral. Pour mener à bien son projet de reconversion professionnelle, il passe à mi-temps pendant 3 ans et lance en parallèle son activité de culture et de transformation de plantes aromatiques et médicinales sur du terrain (6 000 m<sup>2</sup>) qui lui appartient.

**2016** Achat de terrain (1 hectare)

**2017** De cotisant solidaire, il passe à exploitant à titre principal

**2018** Mickaël passe à temps plein sur la ferme

**Projets** Mickaël souhaite développer les compléments alimentaires et principalement la gemmothérapie ; pour profiter du fait qu'il soit actuellement seul à en faire dans le Grand-Ouest. Formation à l'herboristerie avec le CPIE de la baie du Mont Saint-Michel en 2020.



## Commercialisation

**100 % en circuit court :**

- **80 %** dans une dizaine de magasins
- **20 %** en vente directe : à la ferme, envoi par colis et lors de quelques événements (environ 5 / an comme la Fête de la bio)

## Focus sur l'installation

**Expérience :** Fort d'une longue expérience de cueillette sauvage et de transformation, complétée par un diplôme d'ingénieur écologue et une spécialisation en tant que botaniste, Mickaël se forme en observant la nature et en essayant de reproduire ce qu'il voit chez lui.

**Soutien :** Il s'installe sans aide spécifique mais grâce à un prêt bancaire de 25 000 €.

Il obtient un financement européen de 18 000 € en présentant un projet pas uniquement agricole, chiffré à 50 000 € sur 3 ans.

Soutien de co-financeurs à hauteur de 4 500 € (France Agrimer 3 000 € et Conseil Départemental du Calvados 1 500 €)



## Productions

TYPE	SAU	QUANTITÉ VENDUE
Plantes aromatiques et médicinales	4 000 m <sup>2</sup>	<p>Tisane = 100 kg de plantes sèches / an</p> <p>Pour plus de simplicité ses boîtes sont au même prix mais ont une taille différente en fonction de leur composition</p> <p>Conditionnement de</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 25 à 30 g pour les tisanes composées</li> <li>• 15 à 75 g pour les tisanes simples</li> </ul>

 **Productions végétales**

## Facteurs de production

TRAVAIL	MATÉRIEL (COÛT € HT)	
1 ETP	Bâtiments	Outils
<p>Statut : Exploitant à titre principal</p> <p>Age : 43 ans</p> <p>Formation : Ingénieur écologue, spécialisation botaniste</p>	<p>Séchoir 12m<sup>2</sup></p> <p>Laboratoire</p> <p>Herboristerie en construction de 30m<sup>2</sup> au sol qui regroupera un petit magasin, une salle de formation et un centre de ressources, l'étage servira au stockage des plantes</p>	<p>Pas d'outils car tout est manuel :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• plantation</li> <li>• désherbage</li> <li>• récolte</li> </ul>



## Chiffres économiques clés

Comptabilité simplifiée : comme les investissements sont faibles pour la production de plantes aromatiques, Mickaël Marie est au forfait, il récupère la TVA et la reverse.

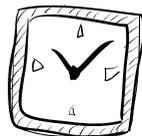
L'activité étant petite, l'exploitation est soumise au régime du micro-bénéfice agricole (dit micro-BA) ; il n'est donc pas nécessaire d'avoir une comptabilité analytique.

**Chiffre d'affaires** = 30 000 € en 2018

**Charges** = 36 000 € en 2018 dont 20 000 € d'investissement pour la construction d'une herboristerie (pour la vente directe, le stockage et la formation, agrandir le séchoir) + l'achat d'un microtracteur, d'un alambique, de 500 livres pour alimenter un centre de ressource et la mise en place de panneaux photovoltaïques

**Subvention LEADER** pour projet de « Diversification et de développement de circuits courts » de 18 000 €

## Temps de travail et revenu



**Heures de travail par semaine** = 40-45h par semaine normale

Deux périodes sont particulièrement chargées :

- Récolte de la sève de bouleau de fin février à début avril, 15 heures de travail par jour, 7 jours sur 7
- Cueillette de début avril à fin août, 10 heures de travail par jour, 6 jours sur 7

Toute l'année : travail administratif (environ 2h, 2 à 3 soirs / semaine)

**Nombre de jours de congés par an** = 7 semaines (2 à Noël, 1 à l'automne, 1 en février et 3 en été)

**Revenu dégagé sur les premières années d'installation** = 1000 € / mois



## Répartition du temps

**Production + récolte :** 6 mois de l'année

**Conditionnement :**

- 2 jrs / semaine de septembre à février
- 1 jr / semaine de mars à mai

**Vente :** 1 mois / an de vente directe (en comptant les temps d'animation en magasin)



## Volet environnemental

**Respect du cahier des charges** syndicat des simples : pas de culture sous serre, séchoir sur matériaux naturels, cueillette sauvage ne doit pas excéder 1/3 de la ressource...)

Plantation de **haies**

**Non mécanisation** des cultures

**Paillage** de toutes les cultures



## Les clés de réussite du projet



Ne pas s'installer seul dans un territoire, il est essentiel de tisser des liens

Important réseau d'agriculteurs BIO (8 sur la commune de Saint-Jean) Mickaël a bénéficié de l'aide de ses collègues BIO qui l'ont aidé à trouver des débouchés pour sa production.

Dimensionnement du projet sur l'existant.

En plantes aromatiques et médicinales, il est nécessaire que la personne prenne conscience de ses propres limites et qu'elle mette en place les bons leviers de formation en fonction des ses points faibles.

En PPAM, il n'y a pas de filière, pas de modèle, c'est à la personne de le créer, il faut donc savoir ce qu'on veut faire.

Ne pas s'installer en PPAM par opportunité, le projet serait voué à l'échec.

Savoir que la culture de PPAM est très réglementée : les réglementations sont nombreuses et strictes, cela nécessite donc beaucoup de travail administratif pour être en conformité (par exemple pour les tisanes, seules 148 plantes autorisées à la vente).

# DIVERSIFICATION AUTOUR DE L'APICULTURE

**10** Pomme d'ApizZ  
Montchauvet, Calvados



## Situation générale

**Structure :** Exploitation individuelle

**Statut :** Apiculteurs professionnels

**Productions :** Miel, essaims, reines, formation

**SAU :** 3,36 ha en propriété

**UTH :** 2 (François Clavagnier et Madalen Touret)

**Région naturelle :** Bocage virois

**Conditions naturelles :** vallonné avec d'importantes surfaces herbagères (secteur laitier), présence de haies (ressources diversifiées pour les abeilles), zone regroupant de nombreux agriculteurs bio donc faible concentration en pesticide

**Fonctionnement :** 350 ruches, dans un rayon de 15 km autour de la maison.

Les ruches sont sédentaires, c'est-à-dire qu'elles restent à la même place pendant une année de production. Elles sont placées sur des fermes certifiées en AB ou chez des producteurs avertis qui ont une utilisation raisonnée des produits phytosanitaires.

**Responsabilités :** François et Madalen font partie d'une association autour de la sélection d'abeilles « Groupe Carnica France » et de l'association nationale des éleveurs de reine.

## Historique



*Madalen Touret et François Clavagnier sont tous les deux issus du monde agricole : Madalen a grandi dans la ferme « Des chèvres dans le vent » (productions laitières caprine et bovine) en Normandie. Les grands-parents de François étaient arboriculteurs dans l'Isère avec une activité d'apiculteurs amateurs. Tous les deux sont ingénieurs en Agriculture, diplômés de l'ESITPA de Rouen. François travaille 2 ans en tant que chargé de mission « élevage et sélection » pour l'ADAM (Association de Développement de l'Apiculture en Midi-Pyrénées) à Toulouse. Madalen y travaille également pendant 3 mois. En parallèle de ces années formatrices, le couple dispose déjà de quelques ruches et réfléchi à son projet d'installation.*

**2016** François et Madalen rapatrient une centaine de ruches vers la Normandie. Le choix de cette région a été fait car l'activité apicole professionnelle y est peu développée et cela permettait de se rapprocher de la famille. Avant de s'installer, ils décident de partir en voyage en Nouvelle-Zélande, notamment afin de découvrir de nouvelles pratiques agricoles et la production de miel de Manuka.

**2017** Le couple achète la maison à Montchauvet dans le Calvados et François s'installe en mai

**2018** L'installation officielle avec DJA commence le 1er janvier 2018, début de la vente en juin

**Projets** Objectif de passer à 600 colonies en 2019 : 200 pour la production, 200 destinées à la vente et 200 en sécurité (renouvellement, mortalité)  
Installation de Madalen en 2020-2021 avec passage en AB et création d'un GAEC

# Productions

TYPE	QUANTITÉ PRODUITE	VALEUR
Miel	Moyenne départementale = 18 kg/ruche (nombreux apiculteurs amateurs) Prévisionnel : 100 ruches en première année et 12 kg/ruche vendus ; soit 1,2 tonnes En réalité 26 kilos / ruche soit 2,6 tonnes	<b>48%</b> du chiffre d'affaires Moyenne = 13 €/kg HT Miels aromatisés plus chers (vanille, noix, orange citron-thym, citron-gingembre, miel noix chocolat) = 20 €/kg TTC
Essaims	100 essaims = 500 cadres Acheteurs doivent venir les chercher (principalement Grand Ouest)	<b>48 %</b> du chiffre d'affaires Achat de cadres et de cire tous les ans
Reines	Reines vierges ou fécondées sont envoyées par la poste jusqu'à 500 km (Pays de la Loire, Bretagne, Isère, Savoie...)	
Formation	<b>2018</b> : 3 sessions de 2 jours et 5 rendez-vous sur la saison (1 par mois) <b>2019</b> : 4 sessions - 3 d'une journée (100 €) - 2 sur les 5 RDV (250 €+ 145 € essaim) Petit effectif, groupe de 6 afin de transmettre de vraies compétences	<b>4 %</b> du chiffre d'affaires

## Facteurs de production

MATÉRIEL ACTUEL	INVESTISSEMENTS PRÉVUS DANS LES 3 ANS
	35 000 à 40 000 € finançables à hauteur de 40%
<p><b>Matériel acheté</b> avant l'installation, remonté depuis Toulouse :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nucléi de fécondation</li> <li>• 100 ruches</li> </ul> <p><b>Ruches</b> : Hausses, cadres et couvre-cadres, plateaux de ruches, toit de ruches en tôle, nourrisseurs</p> <p><b>Miellerie</b> : Pompes, maturateur pour le décantage du miel, extracteur (capacité 18 cadres), 1 chaudière à cire</p> <p>1 véhicule et du matériel d'entretien (débroussailleuse tronçonneuse...)</p>	<p>Nucléi de fécondation (1 800 €) Ruches (6 500 €), hausses (5 000 €) Pompe à miel (1 300 €) Grands maturateurs d'occasion (500 €) Bac accumulateur-décanteur (600 €) Extracteur neuf 28 cadres (1 700 €) Machine à désoperculer, presse à cire (6 400 €) Doseuse-empoteuse (2 000 €) Chariot élévateur (5 500 €) Etuve (1 000 €) Déshumidificateur (800 €) Vidéoprojecteur pour les formations (500 €) Optimisation des bâtiments de stockage 15 000 € rénovation et aménagement</p>

## Focus sur l'installation

### Coût total de l'installation :

144 000 € dont 40 % d'investissements  
spécifiques circuits courts

**Aides obtenues :** de la région  
(23 000 €) du département (6 000 €)  
Installation aidée pour François et  
Madalen, conjointe collaboratrice

**Age :** 29 et 31 ans  
Hors cadre familial



## Commercialisation

100% en circuit court :

- 10 % vente à la ferme = mercredi et dimanche + quelques marchés
- 90 % demi-gros revendeurs = (épicerie finies, groupements de producteurs, de consommateurs, petits magasins...) mais tout est conditionné à leur nom



## Répartition du temps

Production : 30 %  
Transport : 30 %  
Extraction, mise en pot : 25 %  
Formation : 5 %  
Administratif : 10 %



## Volet environnemental

**Élevage d'abeilles de race Carnica** race douce et rustique, adaptée à des conditions climatiques difficiles (race montagnarde, originaire des Alpes)

### MAEC apicoles

**Partenariats** avec des agriculteurs bio ou qui utilisent peu de produits phytosanitaires

**Passage en bio** dans les 3 années à venir



## Chiffres économiques clés

Au micro BA et volonté d'y rester

**Produit d'activité** = 58 420 €

**EBE** = 54 000 €

**Aides découplées** = 1 258 €

**Aides environnementales** = 10 500 €

**Valeur ajoutée** = 36 292 €

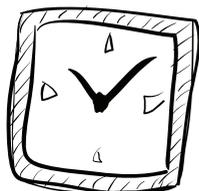
**Marge brute** = 49 392 €

**Charges de structure** = 9 314 €

**Annuités** = 8 733 €

*Résultats issus de l'exercice de 2018*

## Temps de travail et revenu



### Heures de travail par semaine =

- Hors saison : 30h / personne
- D'avril à septembre : 65h en saison / personne (10 h / jour)

### Nombre de jours de congés par an = 15 jours

- En saison une journée tous les deux mois
- Une semaine en décembre et une en février

### Revenu dégagé sur les premières années d'installation =

Indemnités pôle emploi. François a bénéficié de l'Aide à la Reprise ou à la Création d'Entreprise (ARCE) qui consiste à recevoir ses allocations chômage sous la forme de capital, en fonction du CA dégagé mensuellement.



## Les clés de réussite du projet



S'équiper pour gagner du temps en saison et optimiser le temps passé à la miellerie

Acheter du matériel neuf pour profiter des aides régionales à hauteur de 40 %

Autofinancer au maximum, les bénéfices sont réinjectés dans l'entreprise

Étaler les investissements, les prévoir année après année

L'autonomie vis-à-vis de l'élevage : François et Madalen gèrent seuls la génétique (2 000 €/an sont investis pour améliorer leur cheptel de Race Carnica)

La Normandie est une région peu productive en termes de miel, donc il y a peu de concurrence et François et Madalen sont seuls dans le Grand Ouest à travailler sur la sélection

Activité apiculteur amateur avant l'installation a permis un apport de matériel à la structure en début d'installation (immobilisation d'environ 25 000 €)

Bénéficier d'une DJA conséquente

Bien gérer sa trésorerie « On prend des acomptes de réservation d'essaim, 30% de la somme est encaissée au moment de la réservation »

Ruches sédentaires donc moins d'investissements sont nécessaires : pas de camion, ni de matériel de transhumance

La diversification (élevage et production de miel) permet une sécurisation du revenu pour que le projet reste viable malgré les aléas éventuels

## 11 Les ruches de la Dives Jort / Calvados



### Situation générale

**Structure :** Entreprise individuelle

**Productions :** Miel et pain d'épices, pollen frais, bougies

**Localisation :** La miellerie est située dans des bâtiments qui appartiennent à la mairie de Jort et les parcelles se trouvent dans un rayon de 30 minutes autour de Jort.

**Fonctionnement :** Adrien Guillemot ne possède pas de foncier mais place ses 200 ruches chez des agriculteurs ou dans des zones boisées. Il y a entre 16 et 20 ruches par emplacement. Adrien élève ses reines lui-même, il dispose de deux ruchers de fécondation, situés à Jort et à Sassy. La souche d'abeille choisie est la Buckfast pour sa prolificité (bonne ponte), sa douceur comportementale et sa résistance.

**Responsabilités :** Membre du Conseil d'Administration du Groupement de Défense Sanitaire (GDS) Apicole du Calvados et vice-président de la section apicole normande

**Projets :** Rechercher un bâtiment plus grand, commercialiser de la propolis

### Historique



Après une formation de boulanger-pâtissier et un BTS agricole technico-commercial, **Adrien Guillemot** travaille en tant que commercial jusqu'en 2014.

- 2014** Adrien dispose déjà de quelques ruches lorsqu'il rencontre Lionel et Laurence Letellier, apiculteurs à Clécy. Il rejoint alors la Confédération des Apiculteurs du Calvados.
- 2016** Adrien décide de suivre un BPREA Apiculture à Laval en Mayenne, pour acquérir des bases théoriques ; il effectue son stage à Clécy.
- 2017** Adrien prend une année pour bien préparer son installation
- 2018** Installation officielle en avril en tant que JA.



### Focus sur l'installation

#### Coût total de l'installation :

44 k € d'investissements

- Camion = 23 000 € HT
- Matériel = 12 000 € HT
- Essaims (une cinquantaine) = 6 500 €
- Pour les marchés (parasol, table, balance) = 330 € HT

# Productions

TYPE	QUANTITÉ VENDUE	VALEUR
<p><b>200 ruches</b>            ~ 50 000 abeilles / ruche            Le nombre varie entre :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 10 000 en sortie d'hiver</li> <li>• 60 000 en juin</li> </ul>	<p>~ 20 kg de miel / ruche            Total = 4 tonnes</p>	<p>Prix moyen = 14 € / kg            Le plus cher : Acacia, Châtaignier            Le moins cher : Miel de printemps (Colza, aubépine)</p>



## Facteurs de production

Travail : 1 UTH	Matériel
<p>Statut : Apiculteur professionnel            Sexe : M            Age : 27 ans            NIMA, HCF            Formation :            BEP et Bac pro Boulanger pâtissier            BTSa agricole technico-commercial            BPREA Apiculture</p>	<p>Ruches : Hausses, cadres, plateaux de ruches, toit de ruches en tôle, nourrisseurs            Machine à bois neuve (2 500 €) utilisée pour l'auto-construction des ruches            Miellerie : Pompes, maturateur pour le décantage du miel, extracteur électrique d'occasion ayant une capacité de 16 cadres (800 €)</p>



## Commercialisation

**95 %** de la production commercialisée en circuit court lors de 4 marchés (Caen, Falaise, Ouistreham, Argentan)  
**5 %** part à des revendeurs : Fromager, épicerie, paniers



## Chiffres économiques clés

### Produits exploitation

= 51 825 €

**Marge brute** = 48 000 €

**EBE** = 32 000 €

**Subventions** = DJA (24 000 €)

+ France Agrimer « Aide au développement de cheptel » (2 000 €)

**Valeur ajoutée** = 14 000 €

**Annuités** = 4 450 €

**Charges opérationnelles**

= 3 750 €

**Frais de structure** = 16 105 €

(Charges de fonctionnement fixes : carburant, assurance...)

*Résultats issus du bilan prévisionnel DJA réalisé par le CER (avril 2018 à mars 2019)*

## Répartition du temps



Production : 30 %

Transport : 30 %

Extraction, mise en pot : 25 %

Formation : 5 %

Administratif : 10 %



## Volet environnemental



### Choix de l'emplacement

des ruches afin de limiter les contaminations par des produits phytosanitaires : bois ou parcelles non traitées (agriculture raisonnée)

**Lutte contre Varroa**, acarien parasite des abeilles menées grâce à 2 traitements : 1 Bio (janvier) + 1 conventionnel (sept.)

### Auto-construction des ruches à partir de pin Douglas

issu de la scierie de Mortrée dans l'Orne. Cette essence issue des forêts bas-normande a été choisie car elle est résistante aux intempéries et aux parasites.

## Temps de travail et revenu



**Heures de travail par semaine =**

40h si semaine normale

65h si semaine chargée (mai, juin, juillet)

**Nombre de jours de congés par an = 15 jours**

**Revenu dégagé sur les premières années d'installation =**

- les premiers mois, pas de salaire
- le premier en septembre = 500 - 600 € / mois



## Les clés de réussite du projet



Prendre le temps de bien réfléchir au projet d'installation et profiter de l'année de BPREA pour se poser les bonnes questions

Accepter que le projet évolue « Il y a des différences entre ce que j'avais en tête lors du BPREA et aujourd'hui »

Etre raisonnable, commencer petit et augmenter les investissements au fur et à mesure (investissements prévus de 5 000 € au cours de la 2ème année d'installation)

Se former techniquement en faisant des saisons chez des apiculteurs professionnels et pas seulement dans des ruchers écoles ; pour se rendre compte du rythme de travail

Réduire ses coûts de production pour avoir une marge intéressante en gagnant en autonomie : élevage de reines, récupération de la cire, auto-construction des ruches...

Valoriser au maximum les produits de la ruche

Avoir toujours des reines fécondées sous la main pour maintenir le cheptel (50 % de perte dans l'élevage de reines)

Penser collectif « Avec Laurent Bouguillon et Lionel Letellier, on s'aide et on fait des choses en commun, par exemple la pesée des ruches »

Faire preuve d'humilité et se remettre en question pour bien faire, écouter et se faire aider par quelqu'un qui a de l'ancienneté

« L'abeille reste un animal sauvage on ne maîtrise pas tout »

# CREATION D'UN ATELIER MEUNERIE-BOULANGERIE POUR DIVERSIFIER LA PRODUCTION

12

**GAEC de la Courbe**  
Les Isles-Bardel / Calvados



## Situation générale

**Structure :** GAEC  
**Année d'installation :** 2016  
**SAU :** 90h

**Productions :** Blé pour transformation en farine et pain, vaches laitières  
**Signe de qualité :** AB

## Historique

GAEC entre les deux frères. Le premier a repris la ferme laitière du père en 2013, puis le deuxième s'est installé en 2016 sur la même ferme en paysan boulanger après une formation de boulanger d'un an en apprentissage.

A son installation, ils ont converti toute la ferme en bio et agrandi la ferme d'une quinzaine d'hectares supplémentaire pour permettre l'atelier de paysan boulanger.

Depuis 2020, les deux associés ont embauché un salarié à temps plein pour se libérer du temps du fait de la naissance de jeunes enfants.

## Focus sur l'installation

**Profil :** Issu du milieu agricole, cadre familial

**Formations :** BTS Agricole complété par une formation boulangerie d'un an pour adultes en apprentissage pour s'installer en paysan boulanger

**Coût total de l'installation = 40 000 €**  
tout compris environ, financé progressivement.

**Aides :**

- DJA = 20 000 €, dont 1 000 € encore à venir
- Aide de la région (appel à projet circuit court pour l'achat d'une ensacheuse) = 30 % de 7 000 €
- Aide de la région à la trésorerie = 12 000 € + première année blanche

**Difficultés rencontrées :** La demande de DJA avec l'atelier de boulangerie a été refusée malgré le faible investissement prévu (5 000€, 100 % en autofinancement). La demande d'installation en DJA a donc été faite seulement sur la production bovin lait, sans l'atelier boulangerie. Un avenant à été fait 1 an et demi plus tard pour une nouvelle stabulation et une nouvelle salle de traite qui n'étaient pas prévues initialement. L'atelier boulangerie a donc été ajouté dans cet avenant a posteriori.

# Productions

	TYPE	SAU	QUANTITÉ VENDUE	VALEUR
<b>Production végétale</b>	Blé pour transformation en farine et pain	10-12 ha	250-300 kg / semaine	5,5 € / kg (nature) ou 6,5 € / kg (graines ou fruits)
<b>Production animale</b>	Vaches laitières	78-80 ha	350 000 L / an	500 € / 1000 L

## Facteurs de production

<b>Travail :</b> 3 UTH	2 frères associés, 27 et 30 ans, chacun avec une formation agricole. 1 salarié agricole à temps plein qui aide à la conduite du troupeau, à la boulangerie et aux marchés.
<b>Foncier :</b> 90 ha	Le foncier de la ferme est principalement en fermage. Les deux associés sont propriétaires de 25 ha, le reste est en fermage avec plusieurs propriétaires.
<b>Bâtiments</b>	Le troupeau et les bâtiments liés à l'élevage étaient déjà sur la ferme avec l'activité de vaches laitières, l'atelier boulangerie n'a eu aucune influence sur les bâtiments de la ferme. 3 cellules pour le blé pour un total de 500 € 1 chambre de poussa : environ 1 300 € en auto-construction avec du matériel de récupération
<b>Matériel</b>	1 moulin Astrié (acheté plus tard, au début la production fonctionnait en achetant de la farine) : achat d'occasion pour 7 000 € (valeur neuf : 10 000 € mais ne perd plus de valeur ensuite car c'est inusable) 2 pétrins de 25 kg : achat d'occasion pour 2 000 € chaque 2 fours ronds en acier de 20 kg : achetés 1 200 € chaque en Belgique, durée de vie de 15 ans 1 four rond en acier de 40 kg : acheté 2 000 € en Belgique, durée de vie de 15 ans 1 ensacheuse : achetée neuve 7 000 € (30 % financement par la région Normandie) pour vendre l'excédent de farine





## Chiffres économiques clés

**Chiffre d'affaires** = 50 000 € en 2019 (210 kg/semaine) ; pour 2020, ça sera autour de 280 kg/semaine

**Subventions (DJA, aide de la région pour les circuits courts, aide de la région pour la trésorerie)** = 39 000 €

**Annuités** = 8 000 €

**Charges opérationnelle (Achat de fourniture, emballage, condiment)** = environ 10 000 €

**Charges de personnel (salaire + cotisations)** = 28 000 € (10h/semaine sur la vente)



## Commercialisation

3 fournées par semaines.

- Ventes sur deux marchés de plein vent : **2 x 30 %**
- Vente sur une AMAP : **20 %**
- Vente en magasin de producteur : **20 %**



## Volet environnemental

L'activité de paysan boulanger fonctionne sur une dizaine d'hectares, principalement avec des **variétés anciennes** de blés.

Le **fouillage** pour les vaches est produit sur la ferme. Les vaches sont principalement nourries à l'herbe.

La ferme produit environ 30 à 35 quintaux de blés. Pour la boulangerie, au moins 15 tonnes sont nécessaires, **l'excédent et le son** servent à nourrir les vaches qui produisent du **fumier** pour amender les cultures.

Le **bois** des fours à pain est produit sur la ferme grâce à **l'entretien des haies** qui doit de toutes façons être fait (boulangerie ou non). Au lieu d'être laissé sur place, il est brûlé, ce qui revient au même au niveau de la production de carbone du bois.

L'installation des deux associés a aussi correspondu à la **conversion** de la ferme en agriculture biologique.



## Temps de travail et revenu

**Heures de travail par semaine**  
= 40 h / semaine

**Nombre de jours de congés**  
= 2 semaines / an

**Revenu dégagé :**  
rien sur les deux premières années (remboursement des emprunts), puis revenu disponible (une fois remboursés les emprunts) d'environ 1 500€ par associé depuis 2018.

## Répartition du temps

Production & récolte : **variable d'ajustement en fonction du temps disponible et travaux très saisonniers pour le blé**

Deux travaux d'hiver sur le blé (peu car la production en bio demande peu de travail) : **environ 1 jour tous les 2 mois de coupe de bois et entretien des haies**

Transformation :  
**2 x 5-6h**  
**+ une plus grosse fournée de 7h**  
**= 19h (environ 50%)**

Préparation de commande & vente :  
**2 x 5-6h pour les marchés**  
**+ 2h pour l'AMAP**  
**= 14h (environ 35%)**



## Les clés de réussite du projet



Les opportunités de commercialisation qui s'ouvrent au bon moment permettent de s'assurer les débouchés.

La débrouille, l'achat d'occasion et l'auto-construction permettent aussi de réduire énormément les coûts même si l'apprentissage sur le tas fait faire des petites erreurs au début. Échanger avec le plus de paysans possible et visiter d'autres systèmes de productions permet d'éviter au maximum ces erreurs.

Finalement, une clé de réussite est de ne pas baisser les bras sur les premières années où il y a beaucoup de travail et peu de ventes.

Un guide rédigé par

Avec le soutien financier de



Pour tout renseignement, contactez

**ARDEAR Normandie**

**06 65 38 21 07**

**[ardear.normandie@gmail.com](mailto:ardear.normandie@gmail.com)**

