



## RETOUR SUR L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DE L'AFOCG

L'assemblée générale de l'Afocg s'est déroulée à La Gaubretière, le 7 février dernier. Sous un nouveau format basé sur quatre ateliers participatifs, l'après-midi fut animée par les salariés de l'Afocg.

Vous trouverez ci-après les principaux points présentés à l'occasion de ces interventions et les échanges qui ont pu avoir lieu.

### « VENTE EN CIRCUITS COURTS » QUEL TRAVAIL POUR QUEL(S) BÉNÉFICE(S) ?



« Le circuit court est un mode de commercialisation des produits agricoles qui s'exerce soit par la vente directe du producteur au consommateur, soit par la vente indirecte, à condition qu'il n'y ait qu'un seul intermédiaire. » (Source : Ministère de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche).

Au-delà de cette définition issue du Ministère de l'Agriculture, et sans réelle définition réglementaire, nous avons essayé au travers des échanges avec les deux groupes de l'après-midi de caractériser la notion de vente en circuits courts.

Il en est ainsi ressorti les éléments suivants :

- La vente en circuit court se fait uniquement du producteur au consommateur, voire avec un seul intermédiaire.
- La notion de distance géographique : pour certains, cette distance doit être courte, pour d'autres, non.
- C'est l'agriculteur qui fixe son prix.
- L'acte de facturation appartient au producteur (« je vends » et non pas « on m'achète »).

Les échanges ont permis de lister les principaux modes de commercialisation en circuits courts :

- vente à la ferme,
- AMAP,
- marché local,
- foires,
- salons,
- vente sur internet,
- magasins de producteurs,
- comité d'entreprise,
- livraison à domicile,
- libre-service, casier-distributeur,
- cueillette à la ferme,
- GMS par le biais d'espaces de produits locaux,
- restauration collective,
- demis-gros (artisans bouchers, restaurants...).

Nous avons ensuite présenté une enquête réalisée en interne par l'Afocg qui montre qu'au travers d'un échantillon de 616 adhérents agriculteurs, 155 adhérents pratiquent la vente en circuits courts soit 25 %. Parmi ces 155 adhérents, 62 réalisent de la vente dans le secteur du végétal, 83 dans le secteur animal et 10 dans les 2 secteurs. 96 adhérents (62 %) en circuits courts sont en bio (y compris conversion).

Les témoignages de M. Nicolas HAEZEBROUCK, exploitant à LONGUENÉE EN ANJOU (49) et celui de M. Jean-Paul BERTHOMÉ, exploitant à SAINT JEAN DE MONTS (85) ont permis de nombreux échanges. Chacun d'eux a exposé son retour d'expérience en circuits courts, les points de vigilance à avoir mais aussi les points de satisfaction de ce mode de commercialisation. Chacun reconnaît qu'il y a une charge de travail importante en circuits courts et que cela nécessite une multi-compétence ainsi qu'une organisation rigoureuse. Au-delà du gain de valeur ajoutée sur le produit, il est ressorti des témoignages d'autres bénéfices aussi importants à leurs yeux : le lien avec la société, le fait de vendre en direct, de pouvoir expliquer son travail, son produit.

Nous avons conclu les ateliers en rappelant que l'Afocg accompagne ses adhérents ou porteurs de projets dans les circuits courts au travers de nombreuses formations telles que :

- L'approche économique en vente directe
- Vente directe : étude de marché et chiffrage de mon projet
- Vente directe : les aspects juridiques, d'hygiène sanitaire et de réglementation (prochaine session le mardi 14 mars 2017).
- Appliquer les bonnes pratiques d'hygiène sanitaire.





### L'ATELIER AGRICULTURE BIOLOGIQUE

Un temps de présentation et d'échanges sur l'agriculture biologique et la conversion AB était proposé aux adhérents au cours de cet après-midi de l'AG.

Les exploitations en production biologique représentent une part de plus en plus importante des adhérents de l'Afocg. En 2015, sur les 785 exploitations suivies, 86 étaient certifiées en production biologique soit 11 % des dossiers. De plus, les conversions et les porteurs de projet en installation biologique augmentent.

Sur l'ensemble des 2 ateliers, plus de 40 adhérents ont participé et débattu. Après une présentation de la situation de l'agriculture biologique en France, Pays de la Loire et plus particulièrement en Vendée et Maine et Loire, un temps a été consacré à la mise en œuvre de la conversion à l'AB.

La présentation de la situation de l'agriculture biologique était l'occasion de revenir sur les résultats des 173 exploitations adhérentes aux 2 Afocg des départements de Loire-Atlantique, Maine et Loire et Vendée issus « du Référentiel technico-économique » publié par l'Afocg à l'automne 2016 (travail réalisé avec le soutien de l'Agence de l'Eau Loire-Bretagne), Cf. Bulletin N° 132 – octobre 2016.

Six filières ont plus particulièrement été présentées : le lait, la viande bovine, le porc, la volaille de chair et les œufs, la viticulture et le maraîchage. Comme l'illustre le graphique ci-contre, cette présentation a été l'occasion d'attirer l'attention sur les

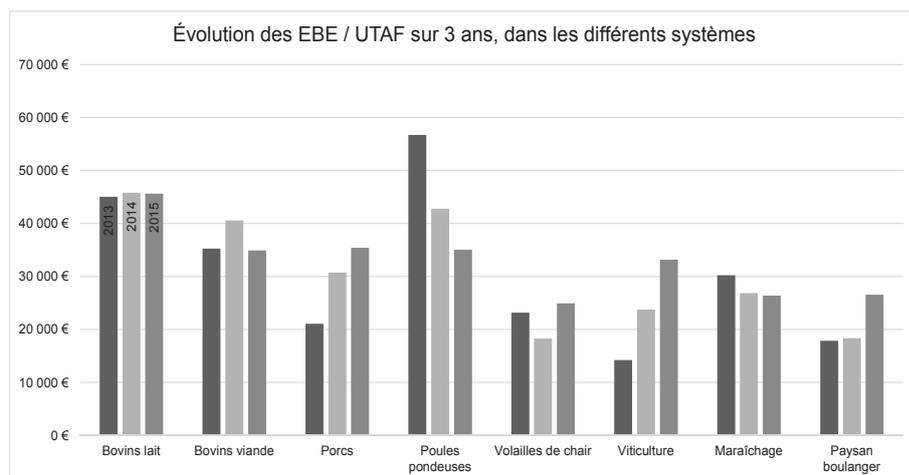
écarts de rentabilité qu'il peut y avoir entre les différents systèmes de production. Les questionnements et débats ont principalement porté sur les aides, le maintien d'un prix rémunérateur et l'adéquation pour l'avenir entre l'offre et la demande compte tenu de l'évolution croissante des conversions.

Un second temps était consacré à la mise en œuvre de la conversion à l'agriculture biologique et à la présentation du dispositif « Pass bio » prescrit par le Groupement des Agriculteurs Biologiques de Vendée (GAB 85) dont l'Afocg est partenaire. Ce dispositif d'accompagnement financier de la conversion à l'AB par le Conseil Régional des Pays de la Loire permet après un diagnostic technique de la conversion à l'AB par un technicien du GAB 85, d'étudier la faisabilité de la conversion aussi bien d'un point de vue technique (GAB 85) que d'un point de vue économique (Afocg).

Ce dispositif permet une véritable réflexion de la conversion à l'AB pour un coût modique de 270 € supporté par l'exploitation. Les débats ont porté sur le niveau de remises en cause du fonctionnement de l'exploitation selon les productions et les systèmes.

#### La Bio :

*un pass pour réussir !*



### TRANSMETTRE MON EXPLOITATION : UN ENJEU MAJEUR ET UN PASSAGE DE RELAIS

Avec 45 % des exploitants qui ont plus de 50 ans, la transmission des exploitations agricoles est un enjeu majeur pour les prochaines années pour la ferme française.

La transmissibilité des outils de production se complexifie et se diversifie : augmentation de la taille des fermes d'un côté et développement de « petites » unités avec peu de capitaux de l'autre ; évolution des modèles d'organisation du travail ; offre sociétaire pour des candidats(es) avec des projets individuels ; des installations hors cadre familial croissantes ; une pression foncière locale toujours plus vive et acerbe ; des projets de vie professionnelle et personnelle en profonde mutation...



Pour une transmission réussie, « il n'ai de vent favorable que pour qui sait là où il va ». Autrement-dit, se préparer à transmettre (anticiper) est une des clés essentielles. La phase de transmission réelle dure 1 à 2 ans, celle de la préparation à la transmissibilité de son exploitation doit s'anticiper 10 ans avant. Et plus la transmission est préparée en amont et moins la ferme part à l'agrandissement !



Au-delà de l'enjeu majeur que représente la transmission d'une exploitation, il est nécessaire de l'appréhender avant tout comme un passage de relai entre un cédant et un repreneur. Transmettre c'est faire passer à quelqu'un ce que l'on possède. Ce n'est pas qu'une transaction financière. C'est aussi et surtout un choix humain. Le repreneur vous succède, il ne vous remplace pas.

Lors des échanges avec les adhérents des questions ont été soulevées. Nous vous les livrons pour alimenter votre réflexion :

- Avec des petites pensions de retraite, le cédant a tendance à surévaluer la valeur de son exploitation. Est-ce au successeur de financer les ressources futures du retraité ? En préparant une retraite complémentaire personnelle tout au long de sa carrière professionnelle, cela permettrait-il de diminuer la valeur future du capital de l'exploitation à transmettre ?

- Ma ferme est un patrimoine familial mais la transmission se fait hors cadre familial et donc il n'y a pas de cadeau à faire. Est-ce au repreneur de financer la valeur patrimoniale que l'on souhaite transmettre à ses enfants ?
- J'ai un bâtiment récent adapté pour des bovins mais le repreneur n'est pas intéressé par cet atelier de production et demande à baisser le prix du bâtiment. Est-ce au cédant de financer les orientations économiques futures du repreneur ? Favoriser l'installation d'un jeune, certes, mais quelle est la limite des concessions personnelles à faire ?
- La construction d'un bâtiment a été financée à 30 % par des subventions. Le successeur doit-il refinancer une part du bâtiment ayant déjà été financée par des aides publiques ?

- Le montant du capital à reprendre a doublé en 20 ans, mais les durées de financement des reprises sont toujours restées identiques (10-15 ans). Allonger la durée de remboursement des emprunts n'engendrerait-il pas au final une inflation du capital à reprendre ?

L'Afocg propose à ses adhérents depuis plus de 15 ans des formations sur cette thématique pour vous donner des clés de compréhension nécessaires à l'élaboration de vos propres stratégies. Réfléchissez en amont aux différents aspects de la transmission : le jour venu, vous passerez plus facilement à l'action !



## COÛT DE PRODUCTION ET CHARGES DE MÉCANISATION : QUOI DE NEUF ?

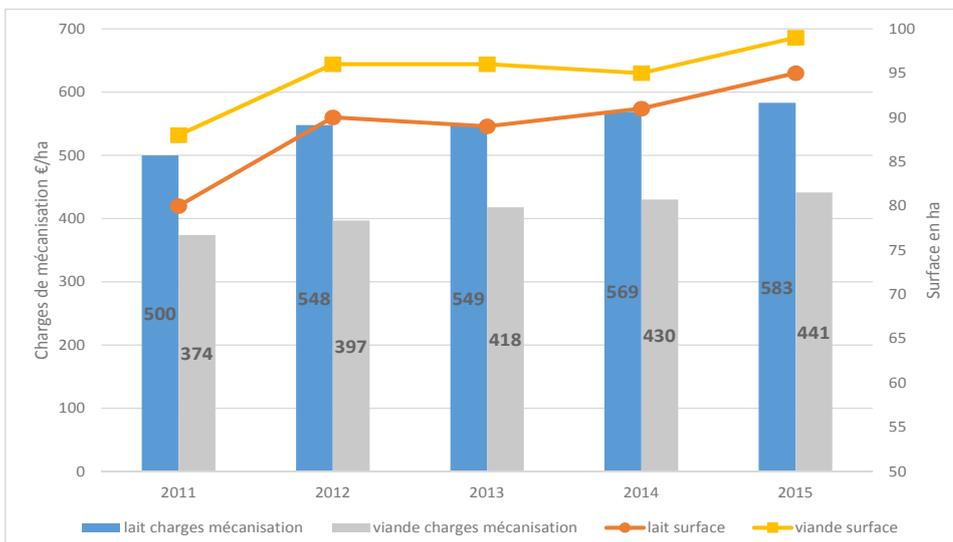
Cet atelier fut consacré à la présentation d'une étude chiffrée sur les charges de mécanisation puis d'un outil de calcul de prix de revient.

La première partie, basée sur un quizz, a permis de mettre en évidence la difficulté pour les exploitants de chiffrer les charges de mécanisation de leur exploitation. Il s'agit, en effet, d'une donnée complexe qui combine des charges opérationnelles (carburant, entretien du matériel et travaux par tiers végétaux de CUMA et d'entreprise agricole) et des charges d'investissement en matériel amorties sur plusieurs années. Pourtant, ces charges représentent en 2015, 24 % du coût de production en lait et 28 % en viande.

Plusieurs graphiques ont ensuite été présentés pour tenter de mettre en lien les charges de mécanisation et les systèmes d'exploitation. Nous avons pu remarquer que malgré une augmentation de la surface moyenne par exploitation, les charges de mécanisation augmentaient continuellement depuis 2011. Elles sont passées de 500 à 583 €/ha en système laitier (avec une surface qui passe de 80 à 95 hectares par exploitation). En système bovin viande, les charges de mécanisation sont de 441 €/ha avec 99 hectares par exploitation en 2015 contre 374 €/ha en 2011 avec 88 hectares.

Plusieurs remarques ont été émises par les exploitants à ce sujet, ce qui a permis d'alimenter les échanges :

- L'intensification des systèmes peut expliquer cette hausse avec une quantité plus importante de fourrage et de lait produit à l'hectare.
- Les systèmes viande ont des charges de mécanisation plus faibles à l'hectare car ils sont plus extensifs. La production d'herbe est moins onéreuse en terme de mécanisation.
- Un effet de groupe peut entraîner une sur-mécanisation des exploitations, obligeant certains à investir dans du matériel plus puissant sans besoin réel.
- Le matériel est de plus en plus compliqué à réparer par nous même d'où la hausse des charges d'entretien malgré un parc matériel récent.
- Un parcellaire éclaté augmente les charges en carburant.



La deuxième partie avait pour objectif de présenter un outil que chaque technicien de l'Afocg peut utiliser pour le calcul du prix de revient d'un atelier (lait, viande, volaille, porc, lapin, culture...). La finalité étant d'identifier les leviers d'amélioration du résultat et d'appréhender son évolution selon les prévisions de conjoncture.