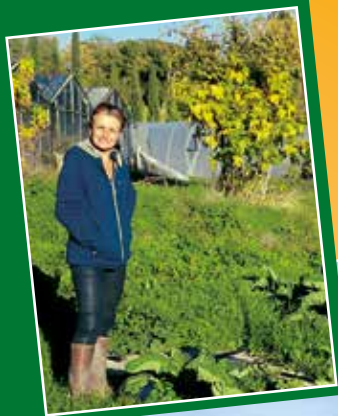


Bio

et tellement plus !

LIVRET DE TÉMOIGNAGES
CONVERSION À L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE

TOME
4



Que sont devenus les témoins du tome 1 ?



Réseau **BIO** de
Provence • Alpes • Côte d'Azur



Tome 4 • Que sont devenus les témoins du tome 1 ?

5 années se sont écoulées depuis l'édition du premier tome de notre série de livrets de témoignages sur la conversion à l'agriculture biologique.

Pour ce tome 4, nous sommes retournés interroger ces agriculteurs qui étaient convertis ou installés en bio depuis peu, et qui avaient accepté de témoigner une première fois en 2010.

Comme vous pourrez le constater, le bilan est dans l'ensemble très positif :

Sur les 12 fermes, 10 sont encore en bio et fonctionnent bien, voire très bien, même si certaines n'ont pas encore atteint tout-à-fait leur vitesse de croisière. Nous avons retrouvé des hommes et des femmes épanouis dans leur métier, même s'ils ne cachent pas toutes les difficultés rencontrées durant cette période.

Que de diversité dans les choix techniques, les stratégies commerciales, les décisions d'ordre humain ou personnel !

Quelles capacités d'adaptation et quelle persévérance pour en arriver là aujourd'hui !

A travers ces témoignages nous comprenons encore une fois que la réussite d'un projet en agriculture biologique dépend de nombreux paramètres : avoir une grande capacité de travail, être réactif et savoir modifier rapidement son système de production ou de commercialisation si besoin, se faire conseiller, se regrouper entre agriculteurs pour mutualiser les outils de travail voire de commercialisation, avoir de bonnes relations avec son banquier pour pouvoir passer les périodes difficiles....

Sur les 2 autres témoins, une agricultrice, nouvellement installée en 2010, n'a pas pu continuer son activité. Même si cela ne garantit pas une réussite à 100%, rappelons l'importance de mûrir son projet, souvent sur plusieurs années, avant de se lancer dans l'aventure d'une installation en agriculture biologique.

Le second est parti à la retraite, et les terres qu'il louait n'ont malheureusement pas été reprises en bio. Cela doit nous interpeler quant à l'urgence qu'il y a à travailler collectivement sur la transmission des fermes bio, et sur la nécessité pour le réseau bio d'être fortement impliqué dans les instances d'orientation et de décision relatives au foncier agricole et aux autorisations d'exploiter.

Finalement soulignons que quelles que soient les motivations premières qui ont amené ces hommes et ces femmes à se convertir, tous ont bien intégré les valeurs fondamentales de la bio et sont allés plus loin que la simple application du cahier des charges. Il y a en eux une recherche permanente d'amélioration de leurs pratiques, dans un souci de cohérence globale de leur système.

Marie MAURAGE
Présidente de Bio de Provence



Préface	p 2
Sommaire	p 3
La conversion, un engagement	p 4-5

TÉMOIGNAGES

1. Vanessa Masto, éleveuse caprin.....	p 6-7
2. Geneviève Auric et Laurent Bouvin	p 8-9
3. Sandra Garcin, éleveuse bovin allaitant	p 10-11
4. Francis Paul, éleveur ovin viande	p 12-13
5. Alain Sicard, oléiculteur	p 14-15
6. Frédéric Jean, arboriculteur	p 16-17
7. François Borel, éleveur-oléiculteur	p 18-19
8. Nicolas Hentz, viticulteur	p 20-21
9. Roger Pellegrino, maraîcher	p 22-23
10. Valérie Dudon, maraîchère.....	p 24-25
11. Elisabeth Company, éleveuse volaille de chair	p 26-27

Comité de rédaction : Pauline Bories, Anne-Laure Dossin, Mélanie Fouché, Anne Guittet, Clara Landais, Mathieu Marguerie, Marie Maurage, Fanny Resseguier, Cécile Roques.



• **BIO DE PROVENCE** •
ALPES • CÔTE D'AZUR

La conversion ... un engagement

LA BIO, UNE FILIÈRE ÉCONOMIQUE À PART ENTIÈRE ET UN LEVIER DE CROISSANCE POUR LA RÉGION

PACA est la **1^{ÈRE} REGION FRANCAISE AVEC 15.43%** de **SURFACE AGRICOLE UTILE (SAU) EN BIO** (contre 4,14% de moyenne nationale fin 2014).

2600 FERMES sont en bio, soit **100 000 HECTARES** de terres cultivées (bio et conversion).



En PACA, **UNE FERME BIO EMPLOIE 77% DE MAIN D'OEUVRE DE PLUS** qu'une exploitation conventionnelle.

30% DES FERMES BIO EMPLOIENT AU MOINS UN SALARIÉ PERMANENT contre seulement 13% des exploitations conventionnelles*.

+ DE 50% DES PROJETS D'INSTALLATION EN PACA SONT EN BIO.



3^{ÈME} RÉGION en nombre d'implantation des industries agro-alimentaires et des transformateurs certifiés en bio.

1250 opérateurs certifiés bio dont 900 transformateurs.

+ 50 % du nombre de transformateurs et de distributeurs depuis 2008.

Fin 2014, la région PACA représente **10,4%** du « parc » de magasins spécialisés bio en France.



Dans le Sud-Est, **62% DES CONSOMMATEURS ACHÈTENT DES PRODUITS BIO**, **27%** en consomment au moins une fois par semaine.



55% des établissements de **RESTAURATION COLLECTIVE** dans le Sud-Est achètent déjà des produits biologiques en 2015, **76%** des établissements prévoient d'en acheter d'ici à 2016.

39% DES PRODUITS BIOS achetés dans les établissements du Sud-Est **SONT D'ORIGINE RÉGIONALE**, **82% DES CONVIVÉS** se déclarent être intéressés pour bénéficier de repas bio.

LA BIO, UNE OPPORTUNITÉ POUR RÉPONDRE AUX ATTENTES DES CITOYENS EN MATIÈRE D'ALIMENTATION, DE RENOUVEAU ÉCONOMIQUE ET DE CADRE DE VIE.

Sources : *Agence BIO/Données DRAAF 2014/Agreste Recensement agricole 2010. Biolinéaires. Baromètre Conso Agence Bio 2015.



Comment aborder la conversion à l'agriculture biologique ?

SE POSER LES BONNES QUESTIONS

Est ce que le mode de production biologique correspond à mes attentes et mes valeurs ?

- ▶ Prenez connaissance des cahiers des charges : textes réglementaires CE n°834/2007 et CE n°889/2008, guide de lecture français de la production biologique, etc...
- ▶ Participez à des visites de fermes biologiques organisées par les structures de développement agricole telles que le réseau Bio de Provence Alpes Côte d'Azur et les Agribios.
- ▶ Participez à une/des formation(s) sur la conversion et/ou sur les techniques de production/ d'élevage bio.

Est ce que cela est économiquement et techniquement viable pour mon exploitation ?

- ▶ Il est fortement recommandé d'effectuer avec votre conseiller conversion, Agribio ou Chambre d'Agriculture, un diagnostic de conversion, afin d'appréhender en détail les adaptations techniques nécessaires, et faire des simulations économiques.

Une fois que la décision est prise, quelles sont les démarches administratives ? Quelle est la durée de conversion ?

- ▶ Il faudra notifier votre activité à l'Agence Bio et faire certifier votre production : dans le détail, il vous faut tout d'abord choisir un Organisme Certificateur (OC), puis vous notifier auprès de l'Agence bio, puis envoyer votre dossier complet d'engagement auprès de l'OC, qui ira valider en ligne votre notification à l'Agence bio. Si vous êtes conforme lors de la première visite d'habilitation de l'OC, votre date d'entrée en conversion est la date à laquelle l'OC valide en ligne votre notification à l'Agence bio. Pour que vos productions soient certifiées bio, la période de conversion devra avoir duré :
 - ▶ 3 ans avant la récolte pour les cultures pérennes
 - ▶ 2 ans avant l'ensemencement pour les cultures annuelles
 - ▶ 2 ans avant la récolte des prairies et des semi-pérennes
 - ▶ La durée de conversion des animaux est variable selon les espèces : 12 mois pour les bovins viande, 6 mois pour les caprins, ovins, bovins lait, 10 semaines pour les volailles de chair...



Les aides :

▶ L'AIDE À LA CONVERSION

Quand on entre en conversion, on a droit à cette aide **pendant 5 ans**.

Pour la période PAC 2015-2020, l'aide CAB est une aide pluriannuelle du second pilier. Il s'agit d'un **engagement à la parcelle**, à demander lors de votre déclaration PAC (avant la fin mai de chaque année). Le montant annuel dépend du couvert : **900 euros/ha/an** en maraîchage, arboriculture, raisin de table, petits fruits, semences potagères, plantes médicinales et aromatiques ; **450 euros/ha/an** en cultures légumières de plein champ, **350 euros/ha/an** en viticulture et plantes à parfum, **300 euros/ha/an** en cultures annuelles, **130 euros/ha/an** en prairies associées à de l'élevage, **44 euros/ha/an** pour les landes et parcours. Pour PACA, sur la PAC 2015-2020, la CAB est plafonnée à **15 000 euros/an/exploitation**.

▶ L'AIDE MAB (MAINTIEN AB)

Pour la période PAC 2015-2020, **cette aide n'existe plus en PACA**, excepté pour les parcelles se situant sur une des aires d'alimentation des captages d'eau potable jugés prioritaires par l'Agence de l'eau Rhône Méditerranée Corse, selon des critères de pollution par les pesticides et/ou les nitrates.

▶ LE CRÉDIT D'IMPÔT POUR LES AGRICULTEURS BIO

D'un montant maximum de **2500 euros** par exploitation, il est cumulable avec les aides CAB et MAB dans la limite de 4000 euros au total. Il s'agit d'une aide dite de minimis.

Simplifier la commercialisation des produits pour mieux se consacrer au cheptel.

Je me suis installée fin 2001 avec mon mari François, en élevage caprin avec production fromagère à la ferme. Nous avons démarré avec des chèvres du Rove ainsi que des Alpines, puis le troupeau a été maintenu avec des chèvres du Rove exclusivement. Notre production est certifiée bio depuis 2010. Depuis, 5 années ont passé...

Les pratiques sont restées les mêmes

Depuis 5 ans, le troupeau a légèrement augmenté. Il se stabilise entre 60 et 65 chèvres, 2 boucs et une dizaine de chevrettes par an destinées au renouvellement de notre cheptel. Notre souhait initial était de diminuer la taille du troupeau avant la conversion (nous avons 90 chèvres en lactation à l'origine), tout en amenant la production de lait initialement de 290L/an/chèvre à 350L/an/chèvre. Aujourd'hui la production annuelle est proche de 19000L, soit une production de 295L/an/chèvre. L'objectif n'est donc pas encore atteint, mais nous sommes satisfaits de cet effectif.

Concernant l'alimentation du troupeau, rien n'a changé. Notre troupeau pâture sur 29 hectares de parcours et 3 hectares de prairie permanente. Pour le fourrage nous nous adressons toujours à Lionel Blanc, un

agriculteur de la commune. Si nous déplorons la différence de prix entre le fourrage certifié AB et le fourrage conventionnel, nous ne souhaitons tout de même pas nous lancer dans cette production. Cela nécessiterait un investissement trop conséquent et l'achat de terres mécanisables.

Nous n'avons connu à ce jour aucun problème sanitaire majeur. Notre troupeau est en bonne santé. Nous ne vaccinons pas systématiquement nos bêtes. Le plus délicat dans notre cas est de se procurer des mâles du Rove en AB. Afin d'avoir plus de choix d'un point de vue génétique, nous achetons des chevreaux dans le circuit conventionnel entre 15 jours et 1 mois que nous élevons ensuite sur l'exploitation. Ceux-ci passent par une conversion de 6 mois avant de pouvoir être certifiés AB, mais cela reste peu contraignant.

Un accompagnement technique volontairement réduit

A ce jour nous ne souhaitons pas forcément être accompagnés techniquement. Nous nous sommes aperçus d'un écart important entre les théories des différents techniciens et la pratique. Nous avons donc décidé de nous focaliser sur notre troupeau et ainsi renforcer notre expérience. La connaissance de nos terres ainsi que l'observation de nos bêtes nous permettent d'apprendre énormément. C'est là que nous pouvons

réellement comprendre l'impact de certaines pratiques sur la qualité du lait. Pour nous, l'expérience est et restera notre meilleure source de conseils.

Toutefois, ayant deux labels (AOP et AB), nous sommes régulièrement suivis et contrôlés par les organismes certificateurs ainsi que la DSV. Si cela est au premier abord contraignant, on s'y habitue rapidement.

La commercialisation est le volet qui a le plus changé depuis 5 ans

Tout d'abord, il est important de préciser que nous avons toujours travaillé à la commande. Cela nécessite de faire quelques compromis sur les prix de vente mais évite toutes pertes sèches. Notre passage en bio nous a seulement obligé à diversifier notre portefeuille de clients. Les deux premières années de certification, nous fournissions 5 AMAP, 1 Biocoop et 1 restaurant. Nous avons également conservé les deux fromagers affineurs avec lesquelles nous travaillions auparavant, mais en renégociant à la hausse la valorisation de nos produits.

Ce changement de stratégie de vente avait considérablement augmenté notre charge de travail et ce même si nous optimisions nos livraisons. De plus, il était devenu de plus en plus difficile de travailler avec les AMAP. Nous fonctionnions avec une organisation de précommandes, ce qui engendrait des temps de préparation trop importants. Les livraisons se faisant à Avignon, Apt, Bonnieux et Cavaillon, la commercialisation de nos produits était rapidement devenue très contraignante et n'était pas adaptée à notre situation familiale. C'est pourquoi deux ans après notre conversion nous avons à nouveau changé de stratégie et

avons ciblé un seul et même client : M. Mons à Lyon, fromager affineur. Il nous a soutenu lors de notre passage à l'agriculture biologique et était surtout intéressé pour s'approvisionner d'avantage chez nous. En conséquence, nous avons restreint notre production autour des fromages qu'il recherchait, à savoir les fromages lactiques et les banon AOP. La livraison de notre production s'effectue à Avignon une fois par semaine, et est acheminée à Lyon dans un camion réfrigéré. Nous sommes conscients que cette nouvelle stratégie de commercialisation n'est pas sans risque mais elle nous permet de mieux nous consacrer au cheptel et également de nous dégager du temps pour notre vie de famille.

De plus, notre production est exportée dans les pays du Nord où elle est appréciée pour sa qualité, mais également pour son mode de production biologique. Cela n'est pas toujours le cas en local, où une confusion persiste auprès des consommateurs entre fromages AB et fermiers. Enfin, il n'y a pas eu de changement concernant la valorisation de nos chevreaux puisque ceux-ci partent encore dans des filières d'engraissement traditionnelles.

Notre conversion s'est très bien passée, et nous sommes toujours aussi contents d'avoir sauté le pas. Si la partie administrative de la conversion a été un petit frein, nous n'éprouvons à ce jour aucun regret. Et je pense que cela a été très bien accepté par notre entourage et nos clients. Nous rencontrons plus de jugements sur le fait d'être éleveurs caprins que sur le fait de répondre au cahier des charges de l'agriculture biologique !



Interview : Pauline BORIES





Une reprise en main de l'activité grâce à la conversion

Une démarche de recherche d'autonomie

Depuis notre conversion en 2006, de nombreux changements techniques ont été opérés. Un de nos objectifs premiers a été de bâtir un système autonome en fertilisation parce que plus vertueux d'un point de vue environnemental et plus résilient d'un point de vue économique. Nous avons travaillé également à plus d'indépendance commerciale afin de maîtriser au maximum la valorisation de nos produits.

La suppression du labour pour favoriser la vie du sol

Nous avons dans un premier temps tenté d'arrêter le labour lorsque nous étions encore en conventionnel, dès 1999, pour limiter les charges de mécanisation. Mais nous ne disposions pas à l'époque ni d'un matériel adapté, ni de l'expérience nécessaire. De plus nous étions enfermés dans un système cultural essentiellement basé sur la monoculture de blé dur. Avec les problématiques de sur-fertilisation et de résistances aux herbicides qui en découlent, le développement du ray-grass est rapidement devenu un problème insurmontable.

Nous avons repris la charrue dès notre passage en bio. Avec la suppression des fertilisations et plus de diversification dans les assolements, la problématique du ray-grass a disparu en deux ans. Après 6 ans de labours, et suite à diverses formations agronomiques, les techniques culturales simplifiées (TCS) se sont de nouveau imposées, mais cette fois par la volonté conjuguée de favoriser la vie du sol, de limiter les problèmes d'érosion et d'augmenter les marges à l'hectare. Ce renouveau a été rendu possible par le partage d'expériences encourageantes de voisins en conventionnel en semis direct et l'opportunité en 2012 d'un achat en commun avec un collègue bio d'un semoir d'occasion dédié au semis direct et aux TCS (Semeato).

Ainsi depuis fin 2011 nous n'avons plus

de tout labouré nos terres. Cependant, une préparation superficielle soignée du sol demeure encore souvent indispensable pour permettre l'implantation des cultures dans des parcelles parfaitement désherbées.

Pour les grandes cultures, avec un néo déchaumeur correctement réglé, nous procédons à un ou plusieurs scalpages des chaumes, des couverts spontanés, des faux semis et des légumineuses. Le semis direct pur n'est pour l'instant réservé qu'à des situations bien particulières, notamment des semis sous couverts maîtrisés (sainfoin au printemps dans céréales, par exemple). Sa généralisation constituerait un aboutissement de la démarche. Des recherches sont en cours pour trouver des couverts d'automne facilement maîtrisables (gélifs...).

Pour les lavandes et lavandins, nous développons depuis 2014 des techniques où seules les lignes de plantation sont travaillées, à la manière des techniques de « Strip-till ».

Concernant les oliviers, cela fait depuis 1996 que nous n'avons plus du tout touché le sol. On se contente d'un broyage annuel, et occasionnellement depuis 2012 d'un semis direct de sainfoin si nous considérons qu'il n'y a pas assez de légumineuses spontanées dans le couvert.

La recherche d'une autonomie en fertilisation

Les TCS et le semis direct participent à notre objectif de bâtir un système pérenne autonome en fertilisation. Le respect du sol permet de maintenir l'activité biologique. Depuis 2006, et contrairement à nos pratiques en conventionnel, nous sommes dans l'optique de ne réaliser aucun apport de fertilisants d'origine extérieure à l'exploitation (exception faite de bois raméal fragmenté sur les oliveraies). Nous essayons de maximiser la production de

biomasse, et nous n'exportons jamais les pailles et les fourrages. Les légumineuses sont notre seule source d'azote : nous utilisons principalement du sainfoin, que nous gardons deux ans, mais aussi des ers. D'autres légumineuses sont à l'étude. Nous réfléchissons actuellement à introduire dans nos rotations céréalières des plantes capables de faire plus de biomasse, même dans des systèmes sans irrigation et pauvres en azote comme le nôtre.

Une meilleure résilience du système... pour plus d'autonomie

Au final, d'un point de vue agronomique, écologique et économique, nous ne regrettons absolument pas nos choix techniques.

Du fait de l'abandon du labour, les rendements en céréales n'ont pas évolué, mais en moyenne la marge a augmenté et le temps de travail a diminué du fait de moins de passages d'outils mécaniques. Cela dépend cependant des années, du nombre de faux semis nécessaires et de la facilité de leur

destruction. Les résidus végétaux laissés en surface limitent voire suppriment les dégâts d'érosion lors de l'implantation des grandes cultures. Ils sont rapidement dégradés par les processus biologiques naturels qui se trouvent optimisés dans ces conditions. La portance des terres est remarquable lors des semis. Les populations de vers de terre se développent, ainsi que toute la biodiversité dans son ensemble.

Une adaptation permanente de l'assolement aux contraintes, aux opportunités techniques et économiques

Notre objectif est de tirer une bonne rentabilité économique de nos terres tout en préservant la biodiversité et la vie du sol. Nos choix d'assolement se font donc en fonction des marchés et des opportunités. Actuellement, les produits de l'exploitation sont divisés à peu près en trois parts égales : olives, céréales et lavande-lavandin. Les plantes à parfum sont amenées à prendre plus

d'importance au regard de la meilleure rentabilité de cet atelier par rapport aux céréales. C'est une évolution de fond qui concerne actuellement l'ensemble du Plateau de Valensole. Par ailleurs, au vu de l'état de la demande, nous produisons essentiellement des céréales panifiables (blé tendre de force, grand épeautre, seigle) en lieu et place du blé dur, et, pour des raisons climatiques, de moins en moins de tournesol (printemps trop secs). Le fait d'être en semis direct nous permet également par le semis du sainfoin sous couvert de blé, de gagner un an dans les rotations sur une culture peu valorisée mais dont nous maximisons ainsi le rôle agronomique incontournable en bio.

Enfin, à l'exception du lavandin, toutes nos productions sont aujourd'hui valorisées en circuit court.



Interview : Mathieu Marguerie



Le bio c'est une belle façon de travailler !

Un changement de race

Je suis passée en agriculture biologique en 2007 avec un troupeau d'une quinzaine de mères Galloway. Depuis, même si j'aimais beaucoup cette race, j'ai décidé de changer car je n'arrivais pas à en vivre. Les veaux étaient petits, je les vendais à 12-13 mois, c'était des broutards qui faisaient 120 kg. Il fallait grossir les carcasses par raison écono-

mique. Je suis donc partie sur de la Limousine qui reste adaptée à la montagne. J'ai commencé à faire des croisements puis mon mari et mon fils m'ont encouragée à passer en pur. J'ai aujourd'hui 35 mères. Les veaux sont abattus entre 6 et 8 mois, à 150 kg, après une période d'engraissement en bâtiment que je ne faisais pas systématiquement.

Un projet de GAEC

Mon fils Guillaume souhaite s'installer sur la ferme et nous projetons de nous associer en GAEC. Nous souhaitons encore agrandir le troupeau, jusqu'à 50 mères. Un second bâtiment est en train d'être construit. C'est une société qui produit de l'énergie solaire qui investit dans la toiture et nous avons à charge le reste. Ils ont un contrat d'exploitation de 30 ans. Ce système nous a permis de réduire le coût de ce bâtiment. Nous allons aussi récupérer une vingtaine d'hectares au Saix, que le propriétaire a accepté de mettre en conversion afin que l'on soit tranquille au moment de la reprise. Nous allons également travailler autrement.

Fragilisation sanitaire et menace du loup

Il y a eu l'apparition de problèmes sanitaires depuis qu'on est en pure Limousine. Quelques bêtes ont eu la besnoitiose, on a malheureusement dû les abattre. On reste vigilant à ce niveau. Mais globalement ça va,

Les vaches sont en montagne de juin à décembre. Avec le nouveau bâtiment, on va pouvoir en garder 7-8 sur l'exploitation, avec un accès permanent à l'extérieur bien sûr. On prévoit de travailler en lots, pour pouvoir soigner un peu plus celles qui auront des veaux. En outre mon fils prévoit de faire du pois fourager en pur pour la finition des veaux en bâtiment et pour les génisses d'un an. On aimerait en donner aussi aux mères après vêlage. On se pose également la question de l'insémination pour les génisses de renouvellement, c'est bien pour la génétique mais il y aura une contrainte : il faudra surveiller les chaleurs plus précisément.

avec notre système très extensif, le troupeau est beau et on ne connaît pas trop de problèmes sanitaires sauf les diarrhées du veau. On se pose par contre des questions avec le loup. Les veaux montent en montagne, on

connaît des éleveurs qui en ont déjà perdus. Nos vaches sont une grande partie de l'année là-haut. Elles sont libres d'aller partout mais on a remarqué qu'elles ne se rendent plus sur certains secteurs et qu'elles restent plus groupées : est-ce à cause du loup ? Chaque année nous avons aussi des bêtes

qui disparaissent. Avant c'était une ou deux, maintenant plutôt deux-trois. Bon, ce n'est pas forcément le loup, le cheptel est plus grand, les disparitions sont proportionnelles à l'agrandissement donc on reste objectif. Mais on s'inquiète et il faudrait que les meutes soient régulées.

Commercialisation toujours en direct, qui évolue

J'ai commencé la vente directe il y a une dizaine d'années. Avec le bouche-à-oreille ça marche très bien et aujourd'hui il me manque des bêtes. On est conscient que de plus en plus d'éleveurs en font, mais je pense qu'il y a encore du potentiel. D'autant plus que nos prix ne sont pas excessifs, grâce à notre système extensif. Et par volonté de ne pas exagérer la marge sous prétexte que c'est de la viande bio. Je dois arriver à vivre de mon travail mais je veux que tout le monde puisse se payer de bons produits. Jusqu'à maintenant je faisais des caissettes de 12-15 kg. Mais je note des changements dans la clientèle. Déjà ça fait des colis chers, les gens surveillent leur budget. Et puis les clients sont de plus en plus des citadins qui ont des petits congélateurs par rapport aux populations des campagnes. Donc maintenant on fait des demi-colis, à condition que les personnes s'organisent pour trouver quelqu'un qui prenne l'autre moitié. Ça change aussi l'organisation du travail. Avant je découpais en janvier, février et mars. Maintenant je dois le faire de novembre à juillet car les gens préfèrent acheter deux fois dans

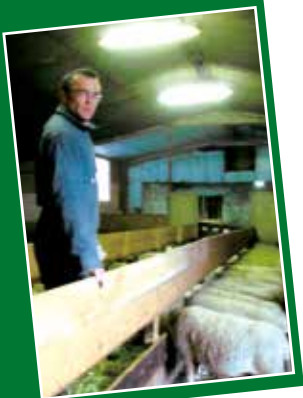
l'année plutôt que de stocker la viande pendant un an. L'atelier n'est toujours pas agréé AB (car le coût de la certification est trop élevé, sachant qu'on en paie déjà une pour l'élevage) de plus on n'en a pas besoin : ce qui intéresse les gens c'est comment les veaux sont élevés et ce qu'ils mangent. On ne fait toujours pas de livraisons, les gens viennent récupérer les colis de viande à la ferme. Cette année je suis quand même allée dans les Bouches-du-Rhône pour les portes-ouvertes d'une coopérative oléicole. Vu que l'on va agrandir le cheptel, j'essaie d'anticiper un peu et d'agrandir la clientèle. On prévoit dans le futur de descendre là-bas deux-fois par an pour des commandes groupées. Exceptionnellement je passe par la Coop Bovine (un veau et le taureau cette année). Aujourd'hui avec la vente-directe, je gagne seulement 50€ par veau de plus que si je passais par la coop en comptant le temps de travail. On pourrait donc diversifier un peu. Mais je souhaite rester en vente direct majoritairement bien sûr ! car je garde une certaine autonomie.

Satisfaite du bio

L'agriculture biologique ça me convient très bien. Je suis passée en bio parce que les Galloway, personne ne les voulait en conventionnel car elles n'avaient pas une bonne conformité. Aujourd'hui on n'a plus ce problème. Mon fils qui a fait ses stages dans des structures plus intensives se pose des questions. Mais je souhaite que le GAEC reste bio, les politiques poussent dans ce sens en plus. Notre système fonctionne très bien comme ça, je suis pour qu'il apporte de la technique grâce à sa formation agricole, mais je ne veux pas qu'on s'intensifie à outrance et qu'on arrête l'AB. Le bio c'est une belle façon de travailler !



Interview : Mélanie Fouché



Une association en GAEC très positive !

La création d'un GAEC

Je me suis engagé dans l'agriculture biologique en 1999, et je travaille toujours avec le même système aujourd'hui. Le grand changement c'est que je me suis associé avec Pascal Reiser. Il était berger sur la ferme auparavant et ça se passait bien, on a eu envie de s'associer. En avril 2012, le GAEC des Cousins a donc été créé. C'est très positif ! Les métiers d'agriculteur

et de berger sont très différents mais se complètent très bien. Pascal s'est plus spécialisé dans la conduite du troupeau, et moi je m'investis plus dans la gestion des cultures. Mais on est polyvalent et chacun sait gérer dans tous les domaines. On peut se remplacer mutuellement sans aucun souci.

L'agrandissement du troupeau

Nous avons agrandi le cheptel, nous sommes maintenant à 500 mères. Nous avons donc construit une nouvelle bergerie de 400 m², en ossature et bardage bois. Nous avons aussi réussi à récupérer des surfaces supplémentaires sur Lardier : 8-9 ha de cultures et 100 ha de parcours pauvres. On sent l'influence du climat méditerranéen, c'est déjà le sud là-bas. Mais ça va, on n'a pas eu de problème avec la sécheresse. On fait quand même plus de foin, et avec les céréales, on est complètement autonome pour l'alimentation des brebis. Ça fait trois ans qu'on fait de la vesce-avoine et les bonnes années on peut même se passer d'aliment pour les agneaux. La difficulté de ces nouveaux terrains, c'est que les brebis doivent coucher dehors car il n'y a pas de

bâtiment là-bas. En début et fin de saison (le mois de mai et celui d'octobre) ça pose un peu problème car il fait tout de même un peu froid pour elles.

L'année dernière on a sorti le troupeau fin avril-début mai et on l'a rentré le 27 janvier. De mai à octobre les brebis dorment dehors. Elles passent l'été en montagne sur Céüsette de juillet à fin septembre.

Au niveau de la gestion du troupeau, les agnelages sont étalés comme avant en 3 séries : en octobre, en février et en avril. On a essayé de faire des croisements avec des Mourérousses parce que Pascal était attaché à cette race. Mais au final on n'a pas continué car ça ne nous convenait pas. La finition des agneaux durait beaucoup trop longtemps, ce n'était pas judicieux économiquement.

Une bonne rentabilité et une meilleure qualité de vie

Et pour la commercialisation, nous vendons toujours nos agneaux à la boucherie Rostain. On les amène à l'abattoir de Gap, puis la découpe se fait à Neffes à la boucherie. Le prix est défini à l'année, on en discute tous les ans. Ce qui est bien c'est qu'il n'y a pas de classement. Je suis satisfait de ce circuit de vente. Finalement le système d'élevage n'a pas beaucoup changé. Par contre le passage en GAEC a entraîné

pas mal d'améliorations, notamment au niveau de la qualité de vie, du temps de travail. Maintenant je peux partir en week-end et prendre des vacances. Niveau rentabilité économique ça roule. On n'a pas augmenté énormément la structure mais ça fonctionne bien. Et on touche maintenant 2 ICHN (Indemnité Compensatoire Handicap Naturel).

Le loup et le piétin : des difficultés à gérer

Les difficultés qu'on rencontre c'est surtout à cause du loup. En 2014 on a perdu 10 bêtes. Cette année on n'a pas eu trop d'attaques, on verra bien. On a trois patous. En montagne on a installé des parcs électrifiés, on tourne toutes les semaines. C'est gourmand en main d'œuvre. Dans tous les cas on monte deux fois par jour là-haut pour faire rentrer et sortir les bêtes du parc de nuit. Mais j'ai l'impression que ce système de parcs, ça a des impacts sur la croissance des agneaux. Ils sont moins beaux, il faut les laisser deux mois en bergerie pour les finir alors qu'avant ce n'était pas le cas. Ce qui est bien en montagne par contre, c'est que maintenant il y a un abreuvoir, la commune a aménagé la source qu'il y a là-bas. Ça nous facilite le travail. Avant il fallait aussi monter l'eau, 600 litres par soir, et ce

pendant plusieurs mois, ça en faisait des trajets ! L'agriculture biologique ça me convient toujours. On ne rencontre pas de problème particulier. Tant qu'on arrive à écouler nos agneaux de cette façon, on restera avec ce système. Les seules difficultés qu'on rencontre c'est d'un point de vue sanitaire : le piétin est apparu dans le cheptel. On a augmenté la taille du troupeau, on a acheté des agnelles, et je crois bien qu'on a acheté le piétin en même temps... C'est difficile de s'en débarrasser maintenant. On fait des pédiluves au cuivre régulièrement. Mais à chaque fois qu'il pleut, ça repart, on a toujours une dizaine de bêtes à attraper et à soigner. On n'arrive pas à trouver de solution efficace contre cette maladie, ça commence à bien faire.

Un avenir serein

Il y a toujours des projets sur une ferme. Par exemple cette année on a fait des essais de transformation de merguez et de saucisse avec les brebis de réforme. Mais ce n'est pas intéressant financièrement, ça demande beaucoup de travail, ce n'est pas rentable donc on ne va pas le développer.

En fait pour le moment, tant que ça se passe, on va continuer notre fonctionnement, sur cette lancée. Maintenant je préfère privilégier la qualité de vie et la vie de famille plutôt que de développer de nouveaux gros projets.



Interview : Mélanie Fouché



« Il m'a manqué sûrement un peu de persuasion pour parfaire cette transmission. »

Je me suis orienté vers l'agriculture biologique comme une évidence. Je cultivais 2.5 ha d'oliviers au sec et des plantes médicinales, et produisais principalement le l'huile d'olive bio en AOC huile d'olive de Nice, ainsi que des olives de table et de la pâte d'olive.

Après quelques années...

Je suis à la retraite depuis le 1^{er} janvier 2014... Les dernières années ont été dures à cause des intempéries. Fin juin 2011, un orage finit par exploser autour de l'exploitation. Pendant près d'une heure, des grêlons gros comme des balles de golf s'abattaient violemment sur les toitures... Il ne ferait pas bon rester sous une telle averse, pensais-je, bien à l'abri dans ma maison. Le lendemain le constat est affligeant et les dégâts sont considérables. Un tapis de rameaux sous les oliviers et la floraison complètement détruite. Que faire ? L'assurance ne marchera pas puisque j'ai résilié le contrat « grêle – tempête » car bien trop cher... et il me reste encore deux ans avant l'âge de la retraite. Finalement, le Conseil Général des Alpes-Maritimes a

voté une aide aux sinistrés, bien modeste certes, mais le geste est là. Et, miracle, fin novembre 2012, je perçois une indemnité de calamité agricole... suite au gel de l'hiver 2011/2012... Cela ne compense pas les deux années de récolte perdues, mais, de quoi souffler un peu. Néanmoins, Basta ! Ce n'est plus possible de continuer. Plus qu'un an avant d'avoir rempli ma part du contrat social (prolongations comprises) ! Après ces deux récoltes détruites par les aléas climatiques, deux années de galère à chercher comment joindre les deux bouts, et puis un peu de temps pour faire d'autres choses sans se préoccuper de rentabilité... j'ai fini par lâcher prise...

Transmission

L'exploitation était composée de 2,5 ha d'oliviers et 3000 m² de plantes médicinales en fermage que j'ai résilié dans les délais impartis. A ce moment là, j'ai contacté la Chambre d'agriculture départementale pour accéder au Répertoire des candidats à l'installation. Je me suis contenté de mettre en relation les candidats avec les propriétaires, la décision ne m'appartenait pas mais mon expérience précédente de conseiller

agricole m'a été utile. J'avais proposé aux propriétaires de collecter les candidatures à la reprise mais leur choix s'est porté sur un couple qui n'a pas souhaité poursuivre dans l'agriculture biologique. Il m'a manqué sûrement un peu de persuasion pour parfaire cette transmission mais je reste persuadé que l'agriculture biologique est l'avenir de l'homme. Le matériel a été repris par un collègue éleveur-jardinier voisin. Je n'ai pas

gardé de terrain, l'exploitation était constituée de 2 parcelles constituant une unité économique viable, il ne me paraissait donc pas judicieux de

les séparer dans le cadre d'une transmission à un couple d'agriculteurs souhaitant en vivre. Il me reste mon jardin attendant à ma maison.

Soutien à l'installation

En dehors de la transmission de mon exploitation, je travaille bénévolement avec l'ADEAR en qualité de paysan-tuteur, et j'accompagne donc deux futurs agriculteurs dans la réalisation de leur projet d'installation. L'ADEAR est une association de développement qui soutient un modèle d'agriculture paysanne. J'y ai adhéré en 2012 pour travailler sur les problématiques d'accès au foncier et d'installation en agriculture. J'encadre ces jeunes selon leur demande, il n'y a pas de fréquence imposée. Nous nous rencontrons ou échangeons selon leurs besoins. Cela consiste à leur apporter un avis et conseil technique sur leurs problématiques culturelles. En apportant une réponse technique, j'y apporte aussi une réponse plus globale sur le sens des pratiques

agricoles. L'une est sur un projet oléiculture et maraichage qui doit être restructuré suite à une séparation familiale et la seconde en maraichage de montagne et actuellement en recherche de foncier.

En parallèle je suis accompagnateur bénévole de l'association régionale Solidarité Paysans et depuis cette année administrateur pour les Alpes-Maritimes. C'est une association qui accompagne et défend les agriculteurs en difficulté et leur famille pour lutter contre les exclusions et les conforter dans leur autonomie. Dans la recherche de solutions, Solidarité Paysans peut prendre le parti des agriculteurs face aux différents créanciers et organismes publics ou privés.

Regards sur l'avenir

Ce qui me manque le plus depuis ma retraite c'est le contact avec la clientèle ainsi que valoriser mes bons produits ! A contrario, ce que j'apprécie pleinement c'est le temps... le temps de faire tout ce que je ne pouvais pas faire avant à cause du boulot. De manière générale, l'avenir de l'agriculture azurienne est sombre. En premier lieu, la situation du foncier qui disparaît sous le béton dans notre département est affligeante. Bio ou pas, l'agriculture ne fait partie des projets que pour le paysage bucolique...c'est la triste réalité des préoccupations des décideurs. Pourtant la clientèle est là, de plus en plus demandeuse de produits sains, et non pollués. Mais la production n'arrive pas à suivre malgré le développement important de ce mode de culture qu'Agribio Alpes-Maritimes a largement soutenu depuis sa création en 1983, et auquel j'ai essayé d'apporter ma part de colibri.



Interview : Cécile Roques



« La bio : un défi permanent ! »

Evolutions de l'exploitation depuis 5 ans

100 % de l'exploitation est aujourd'hui en bio. Ma conversion à l'Agriculture biologique a commencé en 2003, juste après mon installation en 2002. J'ai converti mes parcelles les unes après les autres, puis, en 2009, lorsque j'ai récupéré les terres de ma mère, j'ai passé d'un seul coup toutes ces nouvelles parcelles en AB.

Mon but est d'avoir des vergers performants et non de m'agrandir. Et c'est cette idée que j'ai suivie ces dernières années. J'ai dans ce sens effectué quelques travaux de restructuration de mes vergers. J'ai planté de nouvelles variétés de pommes : Crimson et Crisp story. Je me suis rendu compte que le marché de la poire bio était porteur, c'est pourquoi j'ai fait le choix de faire de nouvelles plantations de poiriers sur mon exploitation. J'ai opté pour une variété qui possède une résistance naturelle. Enfin, j'ai planté du

raisin de table sans pépins, que je vends en circuit court.

Concernant la main d'œuvre, j'ai embauché il y a 3 ans un salarié permanent qui a le rôle « d'homme à tout faire ». Et pour le reste (récoltes notamment), je fonctionne avec des saisonniers, qui reviennent d'une année sur l'autre. Plutôt que de faire de très grosses journées avec peu de saisonniers, j'ai opté pour la stratégie d'employer plus de personnes qui font moins d'heures.

Pronatura est toujours un de mes clients principaux et il y a même une association de producteurs référencés, dont je fais partie, qui a été créée. Sur le plan des circuits courts, je ne fais plus le marché de Salon de Provence. Je travaille par contre toujours avec une AMAP à Sénas. C'est en fait un maraicher qui gère l'AMAP et qui m'appelle pour que je lui livre les fruits.

Des investissements pour améliorer la performance de l'exploitation

La totalité de mes surfaces en pommiers est depuis cette année couverte par des filets de protection contre le carpocapse, un ravageur très difficile à gérer en bio. J'ai commencé à en poser dès 2007 et j'ai continué à en mettre chaque année jusqu'à ce que tous mes vergers en soient équipés. Cela m'a permis d'étaler les dépenses sur plusieurs années car il s'agit d'un investissement conséquent.

Pour moi, les filets sont indispensables pour pouvoir produire des pommes bio de 1er choix tout en effectuant le moins de passages possibles. Une fois le filet posé, il n'y a plus de produits phytosanitaires à épandre, je dois juste gérer l'arrosage, le désherbage et l'éclaircissage si nécessaire.

J'ai également investi dans du matériel pour le travail du sol. C'est ma rencontre

avec Karim Riman, ingénieur agronome spécialisé sur le sujet, qui m'a fait prendre conscience de l'intérêt de travailler le sol. Car pour un arboriculteur, il est difficile de penser au rôle du sol dans la production, la partie que l'on voit et travaille étant l'arbre lui-même. J'ai donc investi dans un scarificateur, qui me permet d'aérer et de décompacter le sol. J'effectue ma première saison avec cet équipement en 2015. Bilan à suivre !

Je travaille avec plusieurs clients pour la commercialisation de mes produits et je passe

essentiellement par des circuits longs tels que les grossistes, notamment pour les pommes. Un changement important a d'ailleurs eu lieu récemment. Les attentes des grossistes sont difficiles à satisfaire car ils veulent des fruits de plus en plus irréprochables, calibrés, et faciles à stocker/conserver. J'ai donc fait le choix d'investir dans une calibreuse en 2013, afin de pouvoir répondre à la demande des grandes surfaces. Je peux désormais vendre en caisses calibrées et ainsi capter de nouveaux marchés, en répondant à des commandes précises.

Quelques difficultés rencontrées durant ces 5 années

Depuis deux ans, j'ai un problème avec mes poiriers : le phylloxera. Pour l'instant, je n'ai pas de solution technique pour y faire face et même le GRAB (Groupe de Recherche en Agriculture Biologique) a du mal à me conseiller. Ces problèmes techniques font parti du jeu en

bio. Tous les ans j'ai des problèmes sur mon exploitation, et tous les ans ce sont des problèmes différents. J'aimerais pouvoir lutter efficacement contre les prédateurs et les maladies, mais il existe souvent peu de solutions alternatives aux traitements.

La bio : un défi permanent !

Il existe une grande diversité dans mes productions et dans les variétés que je cultive. C'est un avantage pour la commercialisation ainsi que pour la biodiversité et la faune auxiliaire, mais c'est compliqué à gérer et ça demande de l'organisation et de multiples compétences techniques. Au départ, j'avais envie de me mettre

à la bio pour la variété Juliet que je trouvais intéressante et qui « poussait toute seule ». Puis je me suis dit que ce n'était pas cohérent d'avoir de la mixité bio/conventionnel sur mon exploitation et j'ai donc fait la démarche de convertir toutes mes surfaces.

Avec le temps, je gagne de l'expérience et je connais de mieux en mieux mes parcelles, ce qui me permet d'augmenter ma technicité.

En Bref, l'AB est un mode de production très différent du conventionnel. Il requiert de faire alliance avec le sol et les auxiliaires et d'accepter une certaine part de pertes à la récolte ! C'est dur de produire en bio !!! Mais on le fait aussi par principe et on est fiers de nos produits !



Interview : Clara Landais



« Fier de pouvoir être performant sans nuire à l'environnement ! »

Evolutions de l'exploitation depuis 5 ans

Il n'y a guère eu de changement dans notre système de culture au cours des dernières années. Nous élevons une centaine de chèvres du Rove, qui pâturent en prairie et sur colline dans des parcours boisés. Nous avons atteint 90% d'autonomie alimentaire sur la ferme pour les chèvres. Toute notre exploitation est maintenant convertie en bio, que ce soient les prairies, les fourrages, les céréales ou bien les oliviers. Je vais de moins en moins sur des terrains arides pour faire pâturer mes chèvres, car j'exploite de plus en plus de prairies, que je sème moi-même. Nous sommes passés à deux traites par jour, ce qui nous a permis de créer un poste et d'embaucher une salariée. Mais le grand événement récent a été le lancement, il y a à peine 2 mois, de l'AOC « Brousse du Rove », qui est la plus petite AOC fromagère de France. Nous sommes huit producteurs à l'avoir initiée. Ce label existe essentiellement

Des pratiques toujours plus respectueuses des animaux et de l'environnement

Nous faisons de l'auto-production de semences sur l'exploitation en céréales et en fourrages. Je cultive environ dix variétés différentes. Notre exploitation répond au cahier des charges de Nature & Progrès, mais nous avons fait le choix de ne pas y adhérer : cela ajoute un coût et des contraintes supplémentaires, et je suis déjà investi dans

pour nous protéger de ceux qui vendent une brousse non authentique. Ce n'est pas un label destiné à des fins commerciales car il y a d'ores et déjà plus de demande que d'offre pour ce produit. Au sein de cette AOC, nous ne sommes pas tous en bio mais les pratiques du cahier des charges s'en approchent.

Je collabore également avec un maraîcher du village. Cela nous a permis d'acheter ensemble une petite moissonneuse-batteuse que je peux utiliser sur mes petites parcelles peu accessibles.

Pour l'huile, j'ai finalement fait le choix de ne pas mettre en place mon propre atelier de pressurage sur la ferme. La personne qui se charge de la transformation travaille bien, et je ne suis pas sûr que je puisse faire mieux. De plus, ce moulin est maintenant certifié en bio, et cela uniquement pour ma production !

de nombreux autres organismes. Ces dernières années, je me suis particulièrement intéressé à la question des soins alternatifs aux animaux, et c'est notamment ma conversion à l'agriculture bio qui m'a poussé à me tourner vers ces pratiques. J'ai pu me former grâce au groupe d'éleveurs Eliose et aux vétérinaires du GIE Zone Verte. L'homéopathie et la

phytothérapie sont très efficaces et m'intéressent beaucoup. Je me suis même investi au sein du groupe Eliose, et nous réfléchissons à une vision

globale du troupeau. Nous n'appliquons pas de traitement préventif aux animaux.

Des résultats économiques améliorés

Le prix des aliments (fourrages, céréales) pour les animaux en bio est élevé, mais quand on peut être autonome au sein de son exploitation, cela ne se ressent que lors des mauvaises années. C'est d'ailleurs, pour nous, plus rentable économiquement d'être en bio, car on est autonome en fourrage.

J'ai pu constater une nette diminution des coûts liés aux traitements des animaux, du fait du passage à l'homéopathie et à la phytothérapie. Ça m'a permis de faire 80% d'économie sur les soins. Avant, je dépensais environ 300€ dans les vermifuges et maintenant cela tourne autour de 35€ pour le troupeau et par an !

Quelques difficultés rencontrées durant ces 5 années

La race utilisée, la chèvre du Rove, n'est plus une espèce menacée car il existe actuellement plus de 10 000 mères. Je pense que cette race rustique n'est peut-être plus la mieux adaptée à mon système de culture, qui a évolué. En effet, mes chèvres pâturent davantage en prairie où l'alimentation est très riche, et de moins en moins sur des parcours plus arides. Ce type d'alimentation conviendrait mieux à la race locale, la Commune Provençale. Elle est mieux adaptée à mon système actuel pour une année de pluviométrie dans la moyenne. Cependant, lors des années de grosse sécheresse la Rove tirera mieux son épingle du jeu !

La Mouche de l'olive est un vrai problème pour nous oléiculteurs. Je suis cependant satisfait des résultats obtenus grâce aux traitements à l'argile en solution. D'après mes sources, le traitement à l'argile appliqué consciencieusement aurait même été plus efficace que les traitements chimiques pour contrer cet insecte la saison dernière au cours de laquelle il a été particulièrement virulent. D'ailleurs je suis en désaccord avec l'interprofession de l'olive qui demande la possibilité d'augmenter le nombre de traitements chimiques, plutôt que de se tourner vers des traitements naturels.

Fier de son système d'élevage !

Pour moi, une fois que l'on est en bio, on s'ouvre davantage aux pratiques alternatives qui peuvent exister. On cherche des solutions pour répondre à des problèmes que l'on rencontre et que l'on ne va pas « résoudre » avec des molécules chimiques mais seulement « masquer ».

Et j'éprouve une certaine fierté de pouvoir faire aussi bien que les conventionnels, au niveau de la performance, mais sans nuire à l'environnement !



Interview : Clara Landais



« La certification Demeter : une continuité de mon engagement en agriculture biologique »

Le grand changement depuis 5 ans : la certification Demeter

Depuis quelques années je pratiquais la biodynamie, sans être certifié. Au départ, c'était un peu du bricolage et de la découverte. Mais à partir du printemps 2015, je m'y suis d'avantage impliqué. Suite à ma participation à la journée des biodynamistes, j'ai sauté le pas et j'ai décidé de mettre en place la démarche de certification Demeter. J'ai eu une visite cet été et au vu du domaine, de mon matériel, j'ai obtenu ma certification à partir de mes vins 2015. Malheureusement il me manque une partie élevage pour pouvoir appliquer la biodynamie jusqu'au bout. Même si pour moi ce n'est pas l'idéal, l'alliance de la monoculture de la vigne et de la biodynamie

est concevable. Je ne fais pas ça pour mettre un label sur la bouteille, pour moi ce qui est le plus important c'est d'approfondir par l'observation ma relation avec le monde du vivant. Cela va dans la continuité de mon engagement en agriculture biologique. Par exemple, les doses de cuivre et de soufre sont plus restrictives en biodynamie. C'est une recherche perpétuelle pour limiter les intrants sur la culture de la vigne.

J'ai observé depuis 5 ans que mes sols se travaillent mieux (par exemple, les labours se font de manière moins ardue), ils ont une meilleure structure même s'il y a encore beaucoup à faire, car j'estime que je continue encore chaque jour à me perfectionner.

Un changement de clientèle également

Commercialement je valorise un peu mieux ma production, même si j'ai encore du mal à rentabiliser mon exploitation. J'avais une clientèle de cavistes qui, crise oblige, s'est beaucoup réduite. Aujourd'hui, je travaille plus avec des magasins bio et je pense qu'il y a un retour de clients qui me découvrent par ce canal et qui du coup viennent visiter mon domaine.

Je suis également impliqué depuis 2 ans dans un point de vente collectif à Draguignan. Ce qui m'a poussé à me lancer dans ce point de vente collectif c'est le fait de promouvoir les produits en direct plutôt que de passer par des intermédiaires. C'est un ami vigneron qui m'a

orienté vers ce mode de commercialisation. C'est quelque chose dont j'avais déjà entendu parler mais ça a été une découverte que je ne regrette pas du tout. Cela demande par contre une implication, je tiens une permanence 1 à 2 fois par mois et cela m'engage à participer à la vie de l'association. Cette implication n'est pas toujours évidente car c'est parfois difficile d'allier le rythme de mon travail avec des réunions tardives. Ce point de vente m'a permis de développer un réseau social en rencontrant d'autres producteurs et m'a apporté un développement commercial. Enfin, j'ai aussi développé la vente en direct à mon caveau, sur rendez-vous.

Pour l'avenir : réduire mes surfaces, mieux communiquer...

A l'avenir j'aimerais réduire ma surface agricole parce que le métier commence à me fatiguer physiquement. Mais dans la pratique, aujourd'hui, c'est plus facile d'augmenter sa surface plutôt que de la diminuer. Je souhaiterais aussi renouveler mon vignoble que j'ai mis de côté au profit d'autres investissements financiers (construction du caveau viticole,...), pour remplacer les vignes les plus vieilles.

Sur la communication j'ai beaucoup de lacunes, j'aimerais développer ça. De manière générale, j'ai besoin de me pencher sur internet, la signalétique, des flyers,... J'ai commencé ce travail mais je manque de temps et de moyens. J'aimerais pouvoir diffuser d'avantage d'informations sur mon domaine. Ma difficulté c'est d'arriver à traduire mon activité avec des mots accessibles au grand public, je suis souvent trop technique.

Un engagement dans la bio toujours plus fort

Ayant été formaté par l'enseignement agricole, je pensais qu'il n'y avait pas d'alternative à l'utilisation des produits chimiques. Malgré tout, dès le début de mon engagement en bio, je me suis lancé par conviction. Et je me rends compte aujourd'hui que c'est l'inverse : non seulement les produits chimiques ne sont pas incontournables, mais on doit cesser de s'en servir. J'aimerais insister sur la dangerosité des produits qui sont utilisés en agriculture conventionnelle, et sur le fait qu'on peut s'en passer. Par expérience, au printemps 2010 où il y avait une menace importante de mildiou, les

producteurs bio s'en sont beaucoup mieux sortis sans traitement chimique, cela nous a même permis de sauver la récolte.

Le fait de moins porter atteinte à ma santé et d'être affranchi de la chimie m'apporte une tranquillité d'esprit.

Au-delà de ça, j'apprécie aujourd'hui le fait d'observer la nature et les paysages qui m'entourent. L'autre jour en soirée pendant que je travaillais, je suis resté en contemplation devant un parterre de pâquerettes, et je me suis rendu compte que j'étais passé à côté de cette merveille plusieurs fois sans y faire attention.

Un conseil pour les futurs bio

L'apprenti bio, lui, devrait se former et rencontrer des gens. Ecouter les retours d'expériences. Je lui conseille de participer à la vie du réseau et aux formations. En rencontrant les acteurs bio, il obtiendra certainement des

conseils de professionnel à professionnel. J'ai personnellement bénéficié de ces conseils dont j'ai su tirer profit sur mon domaine en les rapportant à mes spécificités.

Depuis que je suis bio, je le suis à 100% et je consomme bio. Je réfléchis d'avantage à mes actions en général pour l'environnement et le monde du vivant.



Interview : Fanny Resseguier



« C'est comme si nous étions tatoués BIO. »

Il y a 5 ans je témoignais du souhait de développer la diversité de mes légumes ainsi que la vente directe, notamment le ramassage par le consommateur. Les excès d'eau de ces dernières années m'ont obligé à repenser ma production.

Face aux intempéries, l'adaptation est une priorité

Il y a 5 ans ça marchait bien mais nous avons été arrêtés net par des inondations successives aux automnes 2009 et 2010. Durant ces périodes, on a subi beaucoup de fortes pluies d'où des pertes de 70% dans les champs : des carottes par exemple, ½ ha qui n'ont pas été ramassées, car les racines avaient pourri. Tout ça est dû essentiellement à notre terrain. En réalité, l'eau ne reste pas, le terrain est très sablonneux ; mais en dessous ce sont les nappes phréatiques qui remontent dans nos champs quand elles sont pleines.

Cette situation nous a fait modifier nos plantations pour passer au travers de ces événements car chaque année ça revenait. Financièrement, on était dans le rouge. On a donc choisi de planter au maximum au printemps et en été, et de faire des salades de l'automne à l'hiver car l'enracinement se fait en surface, et en faisant une petite butte on se protège de la remontée des eaux.

L'eau c'est notre plus gros inconvénient, contre elle on essaie de réagir mais des fois il faut attendre des mois avant que l'on puisse intervenir sur nos cultures.

On a arrêté de vendre au détail depuis 2 ans, parce qu'on ne pouvait plus suffisamment varier l'offre des légumes par rapport à nos contraintes de climat. On a pensé tout changer, abandonner. Il fallait réagir. On était sur 18-20 légumes différents. De plus, la vente directe est très lourde à assurer, au départ on ne s'en est

pas aperçu, on avait de l'attention ce qui nous faisait plaisir mais on y passait beaucoup de temps. En voulant nous consacrer pleinement à nos clients pour leur donner entièrement satisfaction nous avons perdu beaucoup de notre rentabilité.

Alors on a décidé de changer la méthode de vente. On a contacté des magasins, des grandes surfaces. A partir de là on s'est mis sur 2-3 cultures par an : tomates, melons, courgettes sur la saison chaude et l'hiver de la salade.

L'arrêt de la vente au détail a été difficile, parce qu'on avait un lien avec les gens. A l'époque on croyait vraiment à la cueillette des légumes par les consommateurs mais on a dû changer notre façon de voir les choses. Nous avons dû être efficaces, face à nos impératifs de production, nous devons redevenir rentables. Pour cela nous avons tenu compte du nombre de plants au mètre carré, et faits nos calculs en fonction. Cette démarche se rapproche d'une méthode de culture conventionnelle mais nous nous y sommes contraints dans un souci de rentabilité.

Le fait de repartir sur de la vente en gros nous a permis de cerner plus facilement les besoins de nos clients et leurs exigences. On peut plus facilement adapter notre production et envisager des portes de sorties.

La pression indirecte des prix, un facteur à prendre en compte

On subit parfois cette situation, à cause de la pression sur les prix. Tous les producteurs y font face. Grâce au bio elle n'est pas directe car ces 3 lettres calment les élans négatifs des acheteurs petits ou grands. Il y a un certain respect par rapport à ça et c'est ce qui nous sauve.

Cependant parfois nous sommes en concurrence avec d'autres producteurs locaux dans une compétition des prix. Pour l'instant ce n'est pas une grande menace mais à l'avenir je crains que cela devienne

une escalade. Face à la perte de vitesse des marchés M.I.N, les producteurs qui leur vendaient la totalité de leurs produits changent leur commercialisation et se retrouvent sur le même marché que nous.

En 5 ans, on a vu venir de plus en plus cette compétitivité des prix notamment avec des approvisionnements en Bio à l'étranger avec des coûts 30% moins chers. Nos clients pour l'instant conservent une politique de prix qui nous convient mais on craint pour l'avenir, rien n'est acquis.

A l'avenir : sans doute un système mixte de vente ?

On aura toujours besoin des magasins, des grossistes ou des centrales. On compte rester sur ce système de distribution ce qui ne nous empêche pas de garder un esprit critique. Mais sur le long terme, reprendre la vente au détail pourrait nous permettre de diversifier notre distribution. Pour l'instant tout ceci est en dormance, nous agirons en temps voulu.

La plus grande faute que j'ai faite dans le passé, c'est de tout distribuer en direct. Cela dépend bien sûr des exploitations mais pour nous cela n'a pas été bénéfique. A l'avenir nous ne vendrons plus uniquement du détail, ce sera toujours couplé avec un autre débouché de distribution. C'est notre règle de survie.

Un engagement toujours aussi fort dans la bio

Notre engagement est toujours le même, je suis très content que nous ayons pu défendre un label il y a 15 ans. Il a fallu au départ mettre en place tout un apprentissage, on était considéré comme des farfelus, mais on a choisi la bio par rapport aux produits chimiques, pour aller vers quelque chose de plus sain.

Durant les premières années de votre passage en Bio vous êtes sans arrêt bousculé par l'opinion des autres, au bout du compte, avec le recul, aujourd'hui on s'aperçoit que l'on y croit vraiment. C'est comme si nous étions tatoués BIO.

Pour moi, la base c'est de savoir prendre du recul sur ses propres conditions de production, et de savoir adapter sa méthode de distribution. C'est aussi savoir tenir compte de sa propre situation physique et ses propres contraintes (familiales, financières,...).

Du côté technique, c'est un monde infini, il y a toujours de nouveaux progrès, on ne s'ennuie jamais. Il faut de la passion, ne pas regarder les heures. C'est surtout savoir garder l'envie de produire et garder du recul, « on rencontre sa destinée souvent sur des chemins que l'on prend pour l'éviter ». Le fait que ce soit parfois compliqué nous permet par contre de toujours avancer ...



Interview : Fanny Resseguier



« Après ces sept années d'expérience, le métier commence à rentrer ! »

En évolution constante pour une production optimale

Il y a cinq ans, en 2010, mon exploitation de 2 ha était répartie entre 50% en petits fruits rouges et 50% en cultures maraîchères, le tout en agriculture biologique. De nombreux changements étaient déjà intervenus depuis mon installation en 2008, essentiellement au niveau de mon système de commercialisation. Du fait du vieillissement des framboisiers, la production a diminué petit à petit. Etant donné ma situation (terres familiales en indivision) je n'ai pas choisi d'investir pour 10 ans dans la replantation de nouveaux plants. Cela demande beaucoup d'investissements afin d'améliorer la plantation, de la rendre plus pratique et plus rentable : une plus petite surface mieux entretenue et plus productive. De plus cette culture n'est pas bien adaptée à la région : climat trop chaud en été, sol

calcaire et sableux ...

Je garde les groseilliers et cassissiers (toujours sur 2500 m²). Je souhaite développer la plantation de fraisiers, plus intéressants au niveau de l'entretien et de la vente.

J'ai donc maintenant 80% de mon exploitation qui est en maraîchage bio avec une dizaine d'espèces par an :

Printemps : Choux rave, céleri, fenouil, ail, oignons, persil, salade

Été : tomate ancienne, courgette, haricot vert

Automne : courge

Hiver : blette, épinard, mâche

Je transforme les tomates (coulis) et les fruits rouges (vinaigre et confitures).

J'ai augmenté la surface de serres de 400 m² en 2012, pour atteindre en tout 1000 m², laissant le reste pour le plein champ.

Quand le système de commercialisation oriente logiquement le système de production

L'évolution de mon système de production a été dictée par mon choix de me centrer sur l'approvisionnement de notre point de vente collectif à l'Isle-sur-Sorgue, la Banaste. Ma production y est en effet destinée à 85%. Nous sommes trois maraîchers à nous

répartir les productions. Je suis donc toujours en recherche de diversification pour élaborer au mieux le planning de production.

Mon souhait est vraiment de continuer de faire vivre ce point de vente collectif.

L'importance de se former, de l'entraide et d'un suivi technique

Pour m'appuyer dans mon travail, améliorer ma production en qualité et en quantité, j'ai

fait le choix de faire appel aux services d'un technicien de CETA qui passe tous les 15 jours.

En parallèle, je continue à me former. Je souhaite apporter un effort particulier à l'entretien de mon sol, car c'est la base et je ne souhaite pas le dégrader. Formation engrais vert, approche de la biodynamie, suivis et analyses de sol, je ne suis fermée à rien, dans un objectif d'optimisation du travail et de la production dans le respect du sol.

Coté main-d'œuvre, j'ai eu un apprenti pendant deux ans, ce qui a donné une impulsion au

développement de la ferme mais une personne à plein temps toute l'année n'est pas envisageable. J'ai donc opté pour un salarié saisonnier de mars à novembre à temps partiel complété par l'aide occasionnelle d'un à deux woofers.

L'entraide de certains agriculteurs m'est très chère sur le plan technique comme sur le plan humain. Ils me permettent de m'autonomiser et de faire de sacrées économies.

Prendre du recul pour mieux se projeter

Après ces sept années d'expérience, le métier commence à rentrer ! Je suis plus organisée, un peu plus mécanisée, j'ai davantage de recul sur les productions, sur ce qui se vend, ce qui est adapté à mon sol, ... Je planifie mieux. J'ai atteint un palier en termes de capacité/volume à produire, une sorte de routine qui me permet de mieux anticiper mes choix.

Mais malgré l'acquisition de ce recul, je ne peux pas dire que mon objectif de 2010 d'optimiser et de stabiliser mon entreprise soit réalisé. Mon chiffre d'affaires augmente mais les charges également. Je n'ai pas atteint l'équilibre me permettant de réaliser le bénéfice souhaité. D'ailleurs, si je n'avais pas bénéficié du contexte familial, il est probable que j'aurais arrêté pour problèmes de trésorerie.

L'équilibre de mon exploitation repose aujourd'hui sur 3 pieds : l'agriculture biologique (ses valeurs qui pourraient changer, son cahier des charges) ; La Banaste (qui fait tourner mon exploitation car elle fonctionne bien et pour laquelle j'ai orienté tout mon système de production) ; le woofing. Il manque le pied financier qui assoirait plus solidement mon exploitation...

Dans l'avenir, je ne souhaite pas changer le squelette de mon exploitation : rester seule sur cette même surface en production maraîchère et petits fruits rouges en optimisant mon travail (afin de m'économiser aussi...) et atteindre un équilibre à tous les niveaux.

Un besoin très fort que j'ai aujourd'hui, difficile à mettre en œuvre au quotidien, serait de prendre le temps, tous les mois, de me poser sur la gestion de mon exploitation, de suivre ma comptabilité pour analyser chaque poste pour m'aider à décider où, quand et sur quoi je dois investir et sur quoi je peux diminuer les charges.



Interview : Anne GUITTET



« Aujourd'hui, je peux dire que mon exploitation est stabilisée ; elle tourne ! »

En conversion à l'agriculture biologique de 2010 à 2012, je suis aujourd'hui certifiée bio pour mon élevage de volailles.

Un départ tout feu tout flamme

Il y a 5 ans, quand j'ai commencé, j'avais plusieurs envies ambitieuses (Actions réalisées) :

- ▶ Augmenter mon cheptel
- ▶ Cultiver mes céréales et faire mes mélanges
- ▶ Augmenter mes surfaces en parcours et bâtiments afin de diminuer la densité des volailles au m²
- ▶ Monter une tuerie
- ▶ Passer en Biodynamie ou être sous la marque Bio Cohérence
- ▶ Continuer à diversifier mes points de vente entre les paniers et les magasins de producteurs en augmentant ces derniers.
- ▶ M'investir dans le CA de l'association Agribio Vaucluse
- ▶ Me former techniquement

Une stratégie assagie : stabiliser mon exploitation

Ma stratégie m'a donc amenée à repenser certains éléments :

TECHNIQUEMENT

Mes surfaces restent actuellement à l'identique, soit 1.5 ha en location. Je devrais les acheter fin 2015 et m'agrandir sur Lagnes. Par contre, les poulaillers, au nombre de quatre, ne sont plus mobiles. Mon nombre d'animaux a un peu évolué : j'ai arrêté les canards, produit 800 pintades, 200 chapons et 3000 poulets (doublement par rapport à 2010).

Mais... j'ai rencontré, notamment des problèmes de trésorerie (sans pourtant de dépenses superflues). J'ai même failli arrêter mon activité il y a 2 ans. Un changement de banque plus tard, j'ai pu continuer et j'ai décidé de recentrer mon activité et de d'abord assoir ma technique de production pour sécuriser mon exploitation.

Lors de ce passage délicat, l'appui économique des JA et de ma comptable n'a pas été négligeable. J'ai choisi d'être au réel (afin d'avoir une comptabilité transparente) et cet investissement m'a été très profitable (notamment pour les banques) et vite rentabilisé.

J'ai également été énormément soutenue par ma famille et par le partage d'expériences avec des confrères.

Certains changements m'ont notablement fait économiser du temps et permis de le passer davantage sur mon exploitation. Ainsi, l'obtention d'un nouveau silo m'a fait économiser 2h par semaine ; l'arrêt des canards (qui devaient être apportés dans un autre abattoir) ½ jour par semaine.

Je n'ai pas de problème particulier que ce soit

de maladies ou de prédateurs : à partir du moment où l'élevage n'est pas en intensif et que la base est saine (respect du vide sanitaire, sol dallé, sec, abreuvoirs entretenus, aliments disponibles, parc bien fermé), le reste suit.

Mon élevage est toujours suivi par un vétérinaire une fois/an. Je donne à mes animaux des vermifuges à base de plantes et les soigne à l'homéopathie. Le taux de mortalité a baissé de 15 à 5 %/an. Les aspects techniques restent un élément important à entretenir via notamment des formations et des conseils auprès d'autres éleveurs.

Aujourd'hui, je peux dire que mon exploitation est stabilisée ; elle tourne ! Je peux penser à de

nouveaux investissements (comme le foncier ou un atelier de transformation). Je ne pense pas aller vers la production de mes céréales, cela demande de la surface et des compétences en grandes cultures que je n'ai pas. Je ne veux pas pour l'instant prendre le risque de mettre en péril mon élevage. Je suis en outre satisfaite de mon approvisionnement en aliments.

Par contre, la réalisation d'une tuerie reste un objectif à moyen terme. Ceci me permettrait de mieux valoriser et de toucher encore un autre type de clientèle. Cela intégrerait une augmentation de mon cheptel afin de la rentabiliser, ainsi que l'embauche d'un salarié sur les ateliers transfo. et élevage.

COMMERCIALEMENT

En cohérence avec ma décision de me recentrer sur les techniques de production, il m'a fallu également faire des choix en terme de commercialisation. J'ai donc suivi le rapport temps passé/gain apporté et ai arrêté avec regrets les magasins de producteurs. Mais je n'ai pas arrêté pour autant la diversification des

points de vente : Paniers (7-8 livraisons 1 fois/mois), magasins bio et restauration collective. Cette diversité permet de répondre à mon souhait de toucher différents types de clientèles et de garder le contact afin de parler de mon produit. Les gens sont en général très intéressés par la manière dont on travaille.

L'EXPLOITATION ET LA QUALITÉ DE VIE

L'exploitation est métamorphosée par rapport au début. La nappe phréatique étant proche, cela a participé à ce que la végétation prenne très bien (arbres, parcours). Ma qualité de vie personnelle

s'est nettement améliorée également. Je suis plus organisée, j'anticipe mieux et peut donc (enfin !) me dégager du temps pour des activités en famille ou sportives.

Vitesse de croisière et phase de transmission

Mon expérience, que je juge après ces 5 années passées plutôt réussie, m'incite à encourager les personnes qui le souhaitent à s'installer. Par contre, je les mets en garde contre la réalité des difficultés à trouver du foncier et je leur donne des infos volontiers mais ne fait pas le travail à leur place, c'est à eux de faire leurs contacts et leurs propres expériences.



Interview : Anne GUITTET

DÉJÀ PARU

- Tome 1 :** Des agriculteurs bien dans leur terre
- Tome 2 :** Les productions typiques de nos terroirs
- Tome 3 :** Les pionniers de l'agriculture bio
- Tome 4 :** Que sont devenus les témoins du tome 1 ?

Le réseau Bio de Provence remercie vivement les agriculteurs ayant accepté de témoigner dans ce livret.



• BIO DE PROVENCE •
ALPES • CÔTE D'AZUR
100% Agriculture Bio

Bio de Provence-Alpes-Côte d'Azur

255 Chemin de la Castelette
BP 21284 • 84911 AVIGNON Cedex 9
04 90 84 03 34 • contact@bio-provence.org

Bio de Provence fédère à l'échelle régionale les six associations départementales d'agriculteurs bio, nommées « Agribio ».
Membre de la FNAB (Fédération Nationale de l'AB), notre réseau œuvre au développement et à la promotion de l'agriculture bio en PACA.



Agribio Alpes de Haute-Provence

Village Vert
5 place de Verdun
04 300 FORCALQUIER
Tél.: 04 92 72 53 95
agribio04@bio-provence.org



Agribio Bouches du Rhône

22 avenue Henri Pontier
Maison des agriculteurs
13 626 AIX EN PROVENCE Cedex 1
04 42 23 86 59
agribio13@bio-provence.org



Agribio Hautes-Alpes

8 ter rue capitaine De Bresson
05 010 GAP Cedex
04 92 52 53 35
agribio05@bio-provence.org



Agribio Var

Maison du Paysan - Zac de la Gueiranne
83 340 Le Cannet des Maures
04 94 73 24 83
agribiovar@bio-provence.org



Agribio Alpes-Maritimes

MIN Fleurs 6 • BOX 58
06 296 NICE Cedex
04 89 05 75 47
agribio06@bio-provence.org



Agribio Vaucluse

15, avenue Pierre Grand • MIN 5
84 953 CAVAILLON Cedex
04 32 50 24 56
agribio84@bio-provence.org



Réseau **BIO** de

Provence • Alpes • Côte d'Azur

Venez nous rendre visite sur
www.bio-provence.org

Région



Provence-Alpes-Côte d'Azur

