

Novembre 2016

Agenda

Salon Marjolaine : du 05 au 13 novembre à Paris

Cette année 550 exposants seront réunis pendant 9 jours pour ce salon. Plus de 130 ateliers auront lieu. Tous les thèmes liés à la bio seront traités : l'alimentation, mais aussi la santé ou le tourisme. Ce salon est une bonne occasion de rencontrer des producteurs. Cette année l'abeille sera mise à l'honneur !

Pour plus d'infos : <http://www.salon-marjolaine.com/>

Les assises nationales de la bio : 14 novembre à Paris

Cette journée permet la rencontre de tous les acteurs œuvrant pour le développement de l'agriculture biologique (professionnels, distributeurs, pouvoirs publics, etc...). Des tables rondes ainsi que des témoignages permettront les échanges entre les participants.

Au cours de cette journée, le forum avenir bio se réunira pour essayer de mettre en relation les partenaires privés et publics impliqués dans la structuration des filières avec une démarche environnementale.

Plus d'infos :

<http://www.agencebio.org/agenda/assises-nationales-de-la-bio-2016> et
<http://www.agencebio.org/avenir-bio>

Rencontre Natex'bio : 17 novembre à Lille

« Bio et bien-être », deux sujets liés. Cette rencontre a pour but de rapprocher les différents professionnels du secteur de la Bio.

Plus d'infos :

<http://www.lesrencontresdenatexbio.fr/>

1^{ère} rencontre Grandes cultures Bio : le 24 novembre à Paris

Organisé par Arvalis, ITAB et Terre Inovia, ce colloque est entièrement dédié aux grandes cultures bios. La qualité des cultures, ainsi que la diversité des productions existantes en bio (soja, associations de cultures, etc...) seront mises en avant.

Plus d'infos : <http://www.evenements-arvalis.fr/index.html>

Les infos techniques

Une exploitation ovine bio performante techniquement

Le projet CASDAR « agneaux bio » mis en place en 2012 au niveau national vise à élaborer des références technico-économiques récentes sur la production d'agneaux biologiques. Les premiers résultats, constitués à partir des données collectées en 2012 et 2013, ont été synthétisés sous forme de fiches disponibles auprès de l'ITAB.

Plusieurs exploitations ont été l'objet d'enquêtes techniques approfondies permettant d'analyser plus en détails leurs résultats.

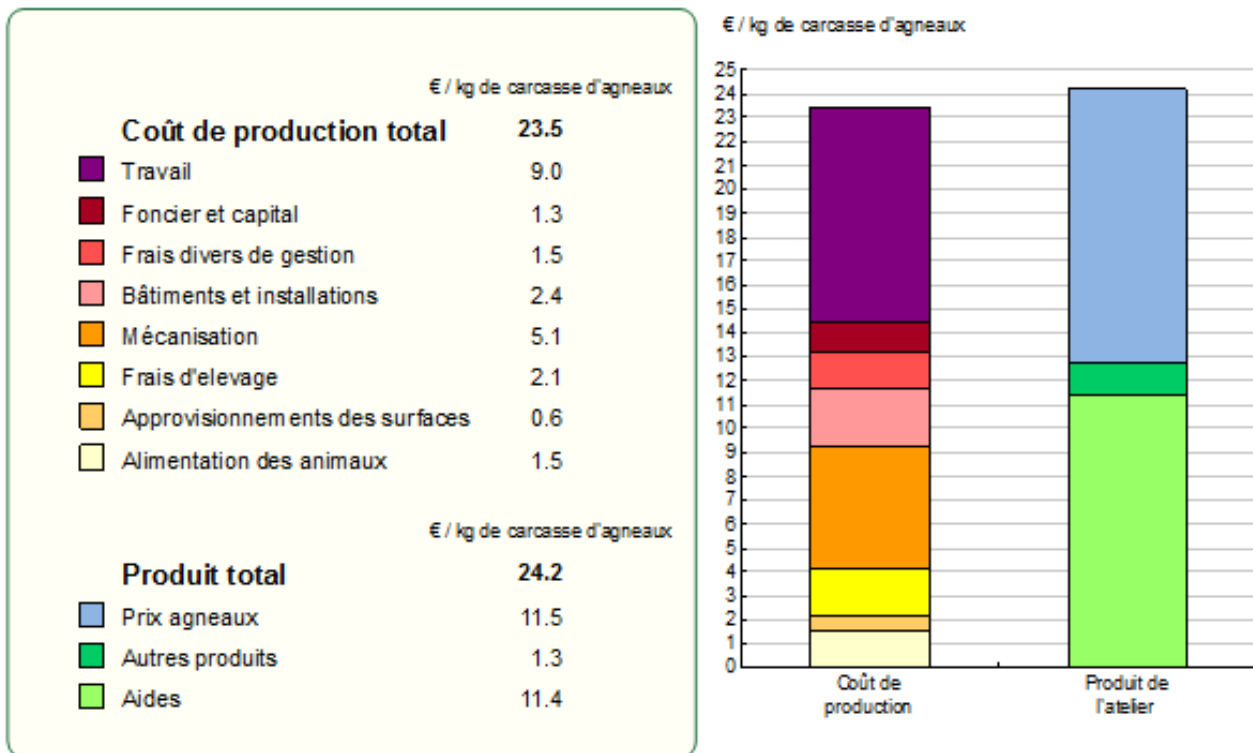
En région PACA c'est le cas du GAEC des Sonnailles, situé à Ancelle dans les Hautes-Alpes.

Des résultats techniques performants

Résultats technico-économiques				Fourrages stockés		227 kg MS/EMP		Marge brute atelier	
Productivité numérique /EMP	77 %	Achats de fourrages	2 €/EMP						
Productivité pondérale /EMP	12.4 kgc	Frais d'estive	2 €/EMP						
Chargement apparent (EMP)	15.9 /ha SFPO	Concentrés :	87 kg/EMP						
Production brute de viande vive	27 520 kgv	dont prélevés	71 %						
	24 kgv/EMP	Prix unitaire	274 €/t						
	183 kgv/UGBO	Coût du concentré	24 €/EMP						
			Solde sur Coût Alimentaire	116 €/EMP					
								125 €/EMP	
								834 €/UGBO	
								1 983 €/ha SFPO	

La productivité numérique est de 77%, ce qui signifie qu'une brebis produit 0,77 agneaux. Les charges d'alimentation sont raisonnables car elles s'élèvent seulement à 28€ par brebis. Avec la vente directe, la marge brute de l'atelier ovin est bonne puisqu'elle atteint 125€ par brebis.

Des résultats économiques corrects

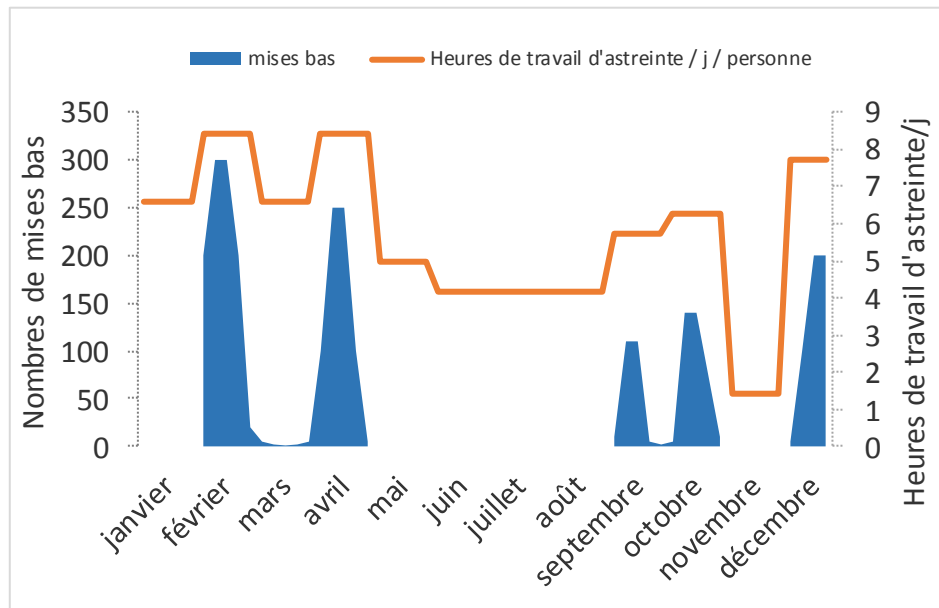


Décomposition du coût de production de l'atelier ovin

Grâce à la vente directe, il y a une bonne valorisation des agneaux. Avec un volume conséquent d'agneaux produits, les charges sont « diluées » puisque pour le coût de production, on les ramène à la production de kg de carcasse.

Comme pour les autres exploitations, la mécanisation et la rémunération de la main d'œuvre sont les postes les plus onéreux. Les charges de bâtiments et installations sont également élevées avec la présence d'un local de transformation qui est nécessaire pour la découpe des ovins.

Une charge de travail importante



Le travail d'astreinte est important, notamment au moment des mises bas. La vente directe est consommatrice en temps de travail. Le mois de novembre est le mois le plus calme de l'année, car c'est le seul mois où il n'y a plus de vente directe.