



Mathilde TUFFREAU,
 « La ferme d'Angele »
 Avenue des chênes 44470 Carquefou

Contact



CAB Pays de la Loire • Emmanuelle Chollet
 06 95 41 97 60
 cab.filières@biopaysdelaloire.fr

S'installer en PPAM bio : les facteurs de réussite

Une installation suite à une reconversion professionnelle.

Je suis ravie de ce changement de métier : la culture des plantes me ressource, les tâches sont variées (création de produits, communication, gestion...) et la satisfaction des clients est un bonheur... mais il y a aussi des moments difficiles : la solitude dans le pilotage de l'entreprise, l'arbitrage des priorités, le surmenage par pression intellectuelle ...

La création d'une entreprise demande une grande force d'adaptabilité et peut être encore plus dans les activités agricoles : que faire si une culture n'a pas fonctionné ?...ce matin j'avais prévu telle activité mais là il y a une autre urgence qui tombe... !

J'ai choisi de me faire plaisir (choix d'étiquettes, produits artistiques et colorés...) et mon objectif est de rester dans cette philosophie (essayer de rester dans le plaisir de travailler), mais cela demande de se sécuriser car les premières années de création d'entreprise sont délicates : elles demandent un lâcher prise fort surtout après des années de salariat. Mais c'est un pur bonheur. Les tâches sont tellement variées et nous permettent d'utiliser toutes nos ressources personnelles : on redécouvre nos forces et nos capacités.

Je me suis faite accompagner (création logo, visuel des étiquettes, un book de belles photos pour la communication, création des recettes et des visuels pour ma gamme de poudres culinaires, définition de ma stratégie commerciale...) ; je pense qu'il est important de savoir investir un peu et au bon moment pour se faire aider ou acquérir un matériel qui nous est utile.

Partenaire de la journée :



Repères sur le système de production



1 UTH



0,7 ha en prêt → objectif cultures 2023 : **1200 m²**



Rotation

- **Vivaces** : j'ai prévu en fonction des durées de chaque plante de laisser la terre sans culture pendant 1 à 2 ans après la suppression des planches
- **Annuelles** : tous les ans, je change de plantes sur une planche



Système de culture/outillage/irrigation

- **Terrain** : traces d'hydromorphies, prairie de pâture, grosse présence de Rumex
- J'utilise les bâches pour faciliter la **préparation du sol** (ex : sur engrais verts, sur ancienne prairie ou zone très enherbée ou ancienne culture) puis grelinette et motobineuse pour émietter les 5/10 premiers cm
- **Paillage** avec foin ou paille
- **Irrigation** : eau brute de la Loire/Asperseurs : arrosage 1 h/semaine chaque parcelle en saison puis à la demande (ex : lors des implantations/semis directs)



Commercialisation

Vente en circuits courts :

- **Année 2022** : 44 % du chiffre d'affaires en magasin (4 principaux) et dépôt-vente, 38 % en manifestations et marchés, 13 % en direct (famille, amis...)
- **Quantités écoulées** : 1570 sachets d'infusions écoulés (vendus ou dons) en 2022 et 104 pots de poudres.



Repères économiques

- **2022** : 9 000 € de chiffre d'affaires (1^{ère} année de commercialisation)
- **2023** : 20 000 € de chiffre d'affaires prévu

Descriptif des différentes étapes de l'installation

- **Janvier 2020 à janvier 2021** : stages (3 stages de 2 semaines avec Pôle emploi), formation (2 semaines Ucare PPAM du BPREA maraichage (Ucare : Unité Capitalisable d'Adaptation Régionale pour l'Emploi)), 1 semaine Terre de Tisanes... De l'idée au projet avec CAP 44, étude de faisabilité, recherche de terrain. Rapidement j'ai senti que ça me sécurisait de garder ma deuxième année de chômage indemnisé pour financer ma première année d'installation : j'ai choisi de ne pas faire d'année de formation (type BPREA) pour garder cette possibilité et je ne regrette pas.
- **Février 2021** : immatriculation de l'entreprise – occultation des parcelles
- **Mars 2021 à septembre 2021** : mise en place de la structure de l'entreprise : irrigation - séchoir - début de cultures, je me suis rendue compte assez vite que la quantité de plantes produite était très inférieure à mes prévisions, j'ai décidé de chercher un emploi à côté pour assurer mes revenus.
- **Octobre 2021 à Août 2022** : travail salariat ; au départ à 35h mais en même temps je travaillais sur la finalisation de ma gamme et rapidement je me suis rendue compte que j'allais droit dans le mur. J'ai choisi de réduire mon temps de salariat : je suis passée à 21h/semaine... c'est important aussi d'avoir un travail qui ne demande pas d'investissement intellectuel.
- **Janvier 2022** : lancement de la gamme et premières ventes. J'ai choisi d'acheter des plantes sèches pour pouvoir lancer la commercialisation et compléter ma production.
- **Année 2022** : première année de commercialisation (tests des circuits : marché hebdomadaire, marché de Noël, magasin...) et augmentation de la surface de production.
- **Année 2023** : j'ai choisi de m'octroyer une année à 100 % de mon temps sur ma ferme pour m'investir totalement, développer les ventes et la production. C'est une année charnière et décisionnelle pour la suite.



Les points auxquels je n'avais pas pensé/anticipé

- **Besoin en Trésorerie** : il est assez important. J'ai réalisé la moitié de mon CA de la première année sur 2 mois (novembre et décembre). L'immobilisation en stock de plantes/sachets/pots est assez importante.
- **Pilotage économique de l'entreprise** : j'ai encore l'impression de ne faire que dépenser et de ne rien maîtriser mais c'est normal : tout se met en place durant les premières années (production, gamme, commercialisation). Il faut avoir la capacité financière et morale pour tenir cette période. Je sais qu'à la fin de la 2ème année de commercialisation, je devrai me prendre un vrai temps d'analyse et de bilan pour prendre du recul et analyser mon entreprise.
- **Désherbage** : c'est une activité compliquée à maîtriser pour moi. Au départ j'ai été envahie par les rumex qui se sont installés sur les parties découvertes. Il y a des moments où il faut désherber les planches et si on attend trop, ça devient très compliqué : c'est une compétence à acquérir.
- **Gestion des priorités** : toutes les semaines, parfois tous les jours, ce que j'avais décidé la veille est remis en question ; c'est une adaptation permanente. Exemple : les plants arrivent et il faut les installer mais en même temps c'est la période des inscriptions aux marchés de Noël et puis le lancement d'une nouvelle gamme impose de travailler sur la conception des étiquettes etc. J'apprends à lâcher prise.
- **Place nécessaire** : il faut du volume pour stocker les outils, asperseurs, plantes sèches, produits finis en attente de vente, les sachets, pots, étiquettes, le barnum, les tables de marché....
- **Le temps nécessaire** : pour l'ensachage, la communication et la vente est assez long.



GIEE

Cette visite est organisée dans le cadre du projet de Groupement d'Intérêt Économique et Environnemental (GIEE), porté par les producteurs de PPAM bio de la région et animé par la CAB Pays de Loire. Après un premier cycle de travail, le GIEE "Produire des ppam bio en Pays de Loire" poursuit son action pour approfondir la démarche de progrès initiée depuis 2020. Il s'agit pour les membres du groupe de mettre à profit l'expérience des producteurs les plus confirmés pour l'accompagnement des nouveaux membres du GIEE, partager des leviers et des solutions innovantes pour faire face au dérèglement climatique qui s'accroît, à la baisse actuelle de la consommation bio et aux bouleversements économiques récents et inédits.

Le groupe est constitué en majorité de fermes produisant une grande diversité de plantes avec des débouchés en circuits-courts, avec des producteurs expérimentés (2/3) ou récemment installés (1/3). Les échanges sont très constructifs grâce à la grande capacité d'écoute, de partage et de soutien mutuel. Les savoirs et savoirs faire de chacun et chacune sont mis à disposition du GIEE. Les orientations, actions, formations, sont élaborées collectivement. Aucune hiérarchie n'est établie entre les membres du groupe.



CAB Pays de la Loire

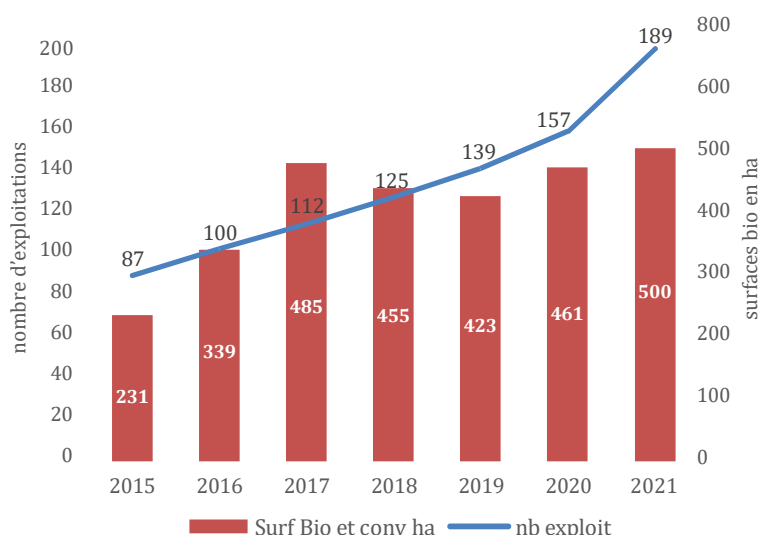
La Coordination Agrobiologique (CAB) accompagne depuis 1991 le développement de l'agriculture biologique en Pays de la Loire. Elle anime plusieurs groupes GIEE sur différentes thématiques. La CAB est une association régionale de producteurs Bio dont les missions sont :

- Représenter la bio dans les institutions politiques et administratives
- Intégrer la bio dans les politiques publiques
- Diffuser les techniques et savoir-faire bio
- Impliquer les producteurs bio dans les filières
- Soutenir et défendre les producteurs bio



Repères sur la filière

Évolution des surfaces certifiées bio+conversion et nombre d'exploitations en PPAM bio en Pays de Loire



CAB - Anne Uzureau
06 24 53 79 69
cab.productions@biopaysdelaloire.fr

