



FERME DE DÉMONSTRATION



## CONVERTIR UN VERGER EN BIO ET DÉVELOPPER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE EFFICACE

### HISTORIQUE

« Nous sommes originaires de Poitiers. Nous avons repris 12 ha de vergers existants qui étaient cultivés par un cousin. Nous nous sommes installés en janvier 2020 suite à un BPREA que nous avons fait au lycée de Venours (86). C'est super d'avoir pu avoir accès au foncier par la famille car sinon ça paraît très compliqué ! Nous n'avons repris qu'une partie du verger familial, c'est-à-dire 4 ha. Nous avons laissé le reste à un producteur voisin en location. Nous avons converti les 4 ha en agriculture biologique. En plus nous avons arraché puis replanté 2 ha de verger supplémentaire dans l'objectif de choisir des variétés plus adaptées à la conduite en AB. Nous avons planté 2 ha de vignes en bio également. Nous avons fait le choix fort de développer les circuits courts alors que le cousin était en filière longue. »

« C'est important d'avoir réseauté auprès des collègues agriculteurs voisins car le milieu agricole n'est pas facile à intégrer quand tu n'en es pas issu. Cela fonctionne à la méritocratie donc si tu bosses, tu peux te faire intégrer. »

### MOTIVATIONS DU PASSAGE EN BIO

« Depuis très jeunes, nous avons été sensibilisés à la prise en compte du respect de notre environnement. Nous voulons travailler avec la Nature et pas contre elle. C'est un état d'esprit ! »

## LES VERGERS DE BIGUENET

Soufiane et Issam HACHMI

### SYSTÈME DE PRODUCTION

Arboriculture



### PRODUCTIONS PRÉSENTES

Verger et vignes

### AUTRES ACTIVITÉS SUR LA FERME

Compote, jus de pomme et cidre sous-traités à une entreprise du Maine et Loire

### TYPE DE SOL

Sableux, Argilo-calcaire



#### SAU TOTALE

25 ha



#### MAIN D'ŒUVRE

3 UTH annuelle +  
25 saisonniers

### LOCALISATION

61 route de Biguenet,  
17600 SABLONCEAUX



# ATELIER VERGER

## TYPE DE PRODUCTION

7 variétés de pommiers dont 50 % de Belchard, les autres variétés sont des variétés résistantes à la tavelure (Akita, Rougèle, Story, Daliclass, Dalinette, Fujion)  
1 variété de poiriers : Harrow Sweet

« La Belchard est une incontournable de notre région. Les clients l'attendent. Nous avons fait le choix de cette variété, même si elle n'est pas spécialement adaptée à l'agriculture biologique. »

## CHARGE DE TRAVAIL



« Nous sommes, mon frère et moi tous les 2 à temps plein sur l'entreprise. Mon frère plus sur les cultures, et moi plus sur la partie commerciale. Même si nous sommes polyvalents. En plus, nous faisons appel à une salariée polyvalente (prépa des commandes, livraisons, cueillette...) pendant 8 mois. Notre objectif serait à terme d'avoir un équivalent temps plein sur toute l'année. Et pour la période d'éclaircissage et récolte, nous faisons appel à 25 saisonniers pendant un mois. » Issam et Soufiane arrivent pour l'instant à se dégager 2 semaines de vacances par exploitant, et essayent de se préserver le dimanche. La période de grosse activité est d'octobre à avril, car il faut être dans les vergers et à la commercialisation. A partir de mai, ils ont seulement le verger à gérer avec deux gros pics d'activité à l'éclaircissage (juin) et la récolte (septembre). »

## GESTION DES MALADIES & RAVAGEURS



« Nous avons de gros problèmes avec le bupreste. Cet insecte xylophage nous attaque nos jeunes poiriers et nous oblige à rabattre les arbres touchés. »

### PROTECTION PHYTOSANITAIRE

Notre objectif est de produire des fruits d'une bonne qualité : cela nécessite sur pommier des interventions fréquentes. Entre 40 et 50 interventions phytosanitaires sont effectuées annuellement. Nous adaptons notre protection phytosanitaire en fonction de nos variétés : les nouvelles variétés résistantes plantées reçoivent un programme de traitement allégé notamment pour la gestion de la tavelure.

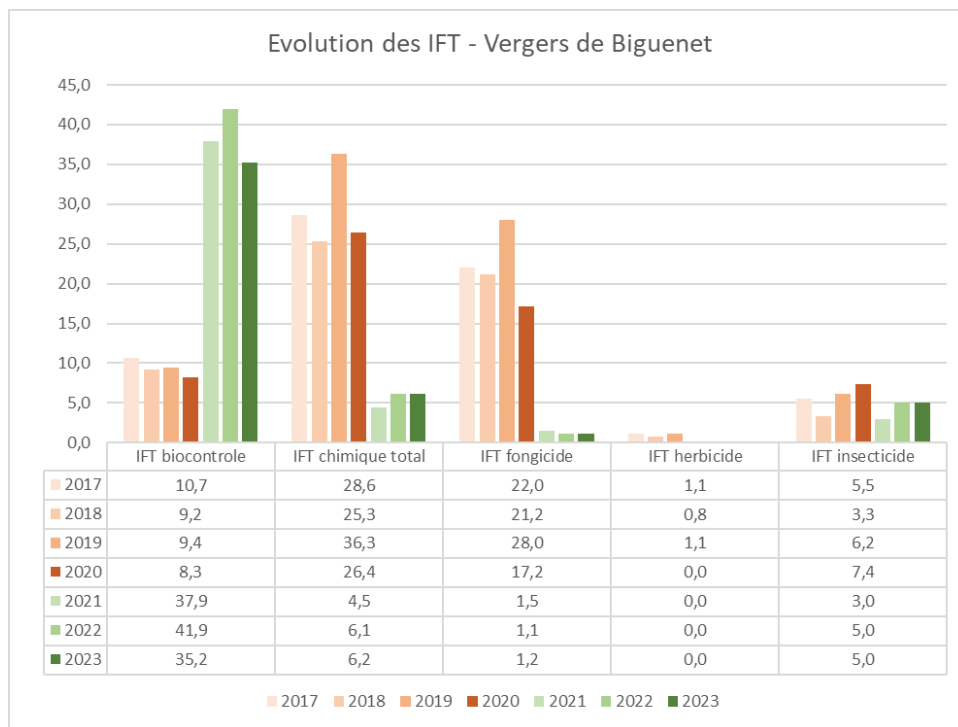
Voici un programme phytosanitaire type :

Fongicides	Insecticides
> Environ 15 interventions Cuivre/Soufre (principalement pour la tavelure)	> Pucerons : 1 à 2 huiles blanches en sortie d'hiver et de 2 à 4 azadirachtines
> 5 Curatio (curatif tavelure et maladies secondaires)	> Lépidoptères : entre 10 et 20 virusines/BT + Confusion sexuelle double - 1 Spinosad si nécessaire
> + quelques carbonates de potassium en été (Vitisan-Armicarb)	





L'exploitation fait partie du groupe DEPHY Pommes des Charentes. Les IFT sont donc suivis de près. Voici ci-dessous, l'évolution des IFT de l'exploitation. A noter, en 2021 le début de la conversion en AB qui a permis bien sûr une très nette diminution de l'IFT chimique total.



## GESTION DE LA FERTILITÉ DES SOLS

600 à 700 kg/ha d'engrais organique à base de fiente poules en sortie d'hiver + 400 kg /T en été en chantier participatif étalés aux pieds des arbres avec les bénévoles d'une association locale. Quelques engrais foliaires sont ajoutés pendant le printemps et l'été.

## GESTION IRRIGATION ET ACCÈS À L'EAU



Goutte à goutte avec un forage qui était déjà construit par l'ancien exploitant, pas de protection contre le gel, filet anti-grêle prévu sur 3 2000 m<sup>3</sup> pour le jeune verger.



## VIGNE

Nous avons pu bénéficier de 2ha de droit de plantation. Nous cultivons de l'ugni-blanc. Nous découvrons l'itinéraire de culture. Ce qui est intéressant, c'est que nous pouvons valoriser notre matériel d'arboriculteur pour entretenir cette nouvelle plantation. Cela diversifie nos activités.

## GESTION DE L'ENHERBEMENT



Matériel intercept à lame de marque Actisol, tondeuse déporté « Tournesol » de chez Pellenc, débroussailluse.

4 passages annuels sur le rang dans le jeune verger (1 débroussailluse, 2 tournesols, 2 passages de lames)



## MATÉRIEL



Plateforme élévatrice



Atomiseur attelé



Un chargeur pour lever les paloxs

## ASPECT PARTICULIER



### ACCOMPAGNEMENT TECHNIQUE

Soufiane et Issam font le choix de bien s'entourer pour entretenir leurs cultures. Nicolas Seintourens (conseiller arbo indépendant Arvitec), suit le verger et préconise les interventions (bulletin hebdo et 8 visites par an). Julia CROMBEZ est leur animatrice DEPHY et conseillère arboriculture à la Chambre d'agriculture 17 /79 ; elle les aide dans leurs décisions (piégeage, conseils, diffusion du BSV).



## COMMERCIALISATION

Les deux frères ont réemployé un espace de la ferme de 50 m<sup>2</sup> pour créer une boutique à la ferme. Ils y vendent leurs produits mais aussi ceux des voisins (légumes, œufs, vins...).

Soufiane passe beaucoup de temps pour animer la page Facebook de l'entreprise.

En 2023, il y a eu une bonne fréquentation du magasin, le travail commence à porter du fruit.

Ils font également deux marchés (Arvert le vendredi soir (marché uniquement bio, et le marché de Rochefort jeudi matin).

Soufiane et Issam achètent à des confrères d'autres variétés pour compléter leur gamme et avoir un banc attractif. Ils essaient d'acheter des variétés qu'ils ont planté dans leur verger pour habituer le client dès maintenant.

Ensuite ils vendent aux magasins bio (biocoop en local), et à la restauration hors domicile via la plateforme Agrilocal à un prix de 2 € HT le kilo.

Ils vendent également 30 T chez un grossiste du coin à 1,10 € ou 1,20 € le kilo.

Enfin, une partie des fruits sont transformés en compotes, jus, et pétillants dans une unité de transformation en Maine-et-Loire. Ils mutualisent le transport et l'organisation de ce chantier avec d'autres producteurs du 17.

Soufiane et Issam ont le projet de développer la production de fruits pour la période estivale car ils sont dans une région touristique. Pourquoi pas du raisin de table qui servirait de produit d'appel en amont de la vente de pommes.

« Nous avons démarré la commercialisation en vente directe en 2020. C'est un investissement à long terme. A ce jour, cela nous prend plus de temps que le verger. »

« Le plus efficace pour la vente, cela reste le bouche à oreilles, mais ça prend du temps. »

« Pour l'instant la vente directe reste marginale dans notre chiffre d'affaire. Nous avons vendu 5 T sur les 100 T au total. »

« La vente directe nous permet aussi d'écouler nos seconds choix : 2 € le kilo pour le second choix, 0,75 € le kilo de pomme à compote. Nous écoupons des fruits quand même calibrés (170/200) mais avec un petit peu de tavelure par exemple, ce que les grossistes n'accepteraient pas. »

« La vente à cueillir marche bien aussi. Cette année se sont 10 T de pommes écoulées à 1,40 € le kilo, et 1,20 € à partir de 10 kilos. »

« La vente des jus et du cidre marchent bien l'été. »

« La plateforme Agrilocal, c'est intéressant, mais il faut que l'on travaille pour optimiser le temps de livraison. Car livrer loin des petits volumes ce n'est pas toujours rentable. Pour cela nous travaillons avec une association d'insertion IEPR à qui nous sous-traitons le transport. »



# INDICATEURS ÉCONOMIQUES

« C'est important de faire un modèle économique au départ, et établir son marché avec une étude de marché. Notre clientèle est locale donc nous sommes en concurrence avec des producteurs conventionnels qui font de la vente directe. Il faut en tenir compte pour fixer nos prix.

Pour l'instant nous sommes en déficit sur 4 ha à 2, on ne dégage pas de bénéfice. On a fait le choix d'employer une personne pour investir dans l'entretien du jeune verger. Nous bénéficions du fait que nos compagnes travaillent à l'extérieur d'un revenu pour chacun de nos foyers.

Nous sommes en phase de construction économique. »

Cela demande à Issam et Soufiane d'avoir une trésorerie importante pour pallier à ce manque de rentabilité au démarrage de leur structure.

## 1<sup>ÈRE</sup> ANNÉE

- Bénéficie du chômage

## 2<sup>ÈME</sup> ANNÉE

- 950 € revenu mensuel par chef d'exploitation

## 2023

- Chiffre d'affaires de 200 000 € grâce à l'achat revente et 350 000 € avec le stock.

## INVESTISSEMENT



- Investissement de départ > 60 000 € de matériel, et le fond de roulement a été couvert avec un prêt moyen terme.
- Il y a eu également 120 000 € d'emprunts pour l'installation (plantation du verger : 50 000 € pommier, 20 000 € plants de vigne ; achat de tracteur ; chambre froide...)

Issam et Soufiane font le pari d'une installation réussie sur le long terme. L'installation sur des cultures pérennes nécessite de bien réfléchir à sa trésorerie et bien travailler son modèle économique en amont. De plus ils mènent un gros travail sur la commercialisation pour arriver à bien valoriser leur production à un bon prix.

CE DOCUMENT EST RÉALISÉ GRÂCE AU SOUTIEN FINANCIER DE



Union Européenne



RÉGION  
Nouvelle-Aquitaine

La Nouvelle-Aquitaine et l'Europe  
agissent ensemble pour votre territoire



• BIO NOUVELLE-AQUITAINE •



• GAB 17 •

FERMES DE DÉMONSTRATION

RETROUVEZ TOUTES LES FERMES SUR [WWW.BIONOUELLEAQUITAINE.COM](http://WWW.BIONOUELLEAQUITAINE.COM)