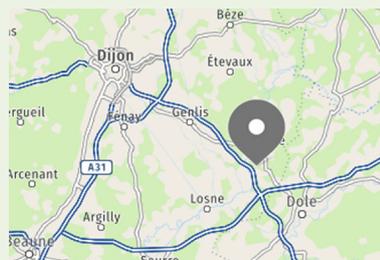




## Type de productions

- Légumes diversifiés (40<sup>aine</sup> d'espèces)

## Localisation



Labergement-lès-Auxonne (21)

## Surfaces



66 ha de SAU

## Salariés / ETP



7 salariés / 4 EPT

## Historique de la ferme

- **2014**  
Installation avec 5 ha directement en bio dont 1 ha de légumes AB (50% poireau - 50% chou) et 12 ha de grandes cultures en conversion.
- **2015**  
4 ha de légumes AB, le reste est en soja/blé (13 ha) - 1 tunnel de 500 m<sup>2</sup>  
1 salarié.
- **2016**  
5,5 ha de légumes AB et 4,5 ha blé/soja en AB  
12 ha en conversion blé/soja  
2 salariés à temps plein  
Création d'une CUMA avec 5 maraîchers bio.
- **2017**  
+ 5 ha en conversion (grandes cultures, prairies temporaires et protéagineux) soit 21,5 ha (8,5 ha de légumes AB).
- **2018**  
Mise en place des chambres froides pour améliorer le stockage des légumes.
- **2020**  
Opportunité de foncier : + 30 ha en conversion bio.

La ferme de Geoffroy Gavignet est une ferme maraîchère Bio de 66 ha, dont 18 ha de légumes de plein champs. La ferme se situe à Labergement-lès-Auxonne, dans un bassin de production légumier historique, longtemps marqué par la culture de l'oignon.

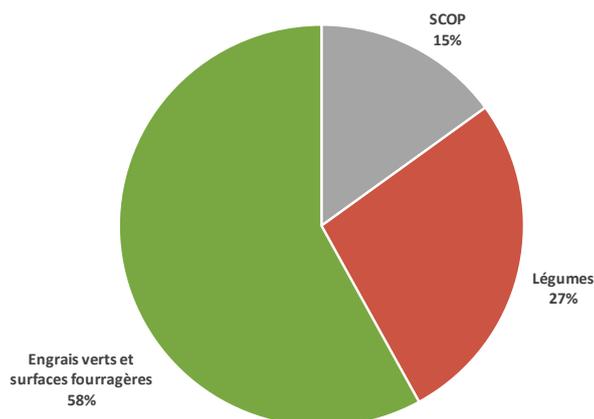
Depuis son installation, la surface de la ferme n'a cessé de progresser tout en conservant une approche équilibrée pour optimiser la fertilité des sols (¼ légumes, ¼ prairie temporaire, ¼ protéagineux, ¼ céréales à paille).

La ferme emploie jusqu'à 7 salariés simultanément pour un objectif de 4 ETP lissés sur l'année qui ne sera pas atteint en 2021, faute de main d'œuvre qualifiée.

La commercialisation s'effectue en totalité en demi-gros, avec des débouchés diversifiés : magasins bio, GMS, grossistes, Restauration Collective...

Les objectifs de Geoffroy sont de vivre correctement de son métier tout en produisant du bio accessible à tous, ce qui passe notamment par l'optimisation des itinéraires techniques, ainsi que de créer des emplois pérennes sur la ferme.

Assolement 2021 (en %age de surfaces)



# Fonctionnement global de la ferme

## Un outil de production tourné vers la vente en demis-gros



### Le matériel

La production de légumes sur des surfaces conséquentes nécessite une diversité de matériel.

**Exemple :** semoir de précision pneumatique 3 rangs (carottes), planteuse, butteuse, et arracheuse de pommes de terre, calibreuse et laveuse pour légumes racines.

Une partie de ce matériel est en CUMA avec 8 autres maraîchers bio du secteur.



Laveuse à poireaux



### Rendements des principaux légumes

Les produits phares sont les poireaux et les carottes et dans une moindre mesure les pommes de terre.

|                        |   |
|------------------------|---|
| <b>Pommes de terre</b> | 20 t/ha mini., 30-35 t/ha les bonnes années |
| <b>Carottes</b>        | 30-35 t/ha net                              |
| <b>Choux</b>           | 30-35 t/ha                                  |
| <b>Poireau</b>         | 25-30 t/ha                                  |
| <b>Courge</b>          | 15-20 t/ha                                  |

### Les bâtiments



La commercialisation d'une large gamme de légumes toute l'année nécessite d'avoir un stockage adapté. Trois chambres froides sont présentes dans un bâtiment situé à 2,5 km de la ferme. Elles permettent de stocker 200 tonnes de légumes. 3 ambiances sont créées :

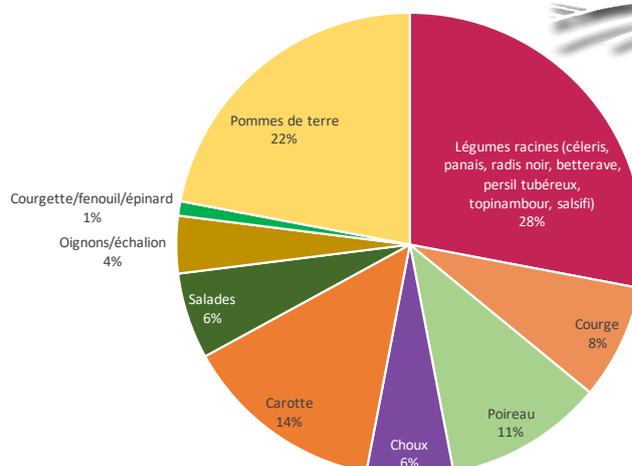
- Froid (4°C) sec : pommes de terre
- Froid (0°C) sec : choux
- Froid (0°C) humide (96%) : légumes racines

Les courges et oignons sont stockés dans la même pièce au chaud (12°C) et au sec.

Sur la ferme, un bâtiment est dédié à la préparation des commandes avec deux chambres froides tampon et une salle de lavage des légumes (racines et poireau).

La création d'un autre espace de stockage pour gagner en ergonomie et marche en avant est en cours, ainsi qu'un bâtiment pour stocker le matériel.

### Assolement 2021



### La fertilité des sols et la fertilisation

La gestion de la fertilité des sols est un élément primordial. C'est pour cela que l'équilibre entre les productions est recherché : ¼ légumes, ¼ prairie temporaire, ¼ protéagineux, ¼ céréales à paille.

Des engrais verts sont semés le plus possible :

- automne : semis fin août d'un mélange varié avec une base de triticale/vesce,
- hiver : semis en mars avant une culture implantée en juin (choux, poireau), mélange variable avec de la féverole, vesce, pois, phacélie, avoine...

Des apports de compost de bovins sont faits (20 t/ha). Des compléments à base de produits organiques du commerce sont faits en fonction des précédents et des besoins des légumes.



## Les débouchés de vente

### Historique des débouchés de vente



Le modèle de la ferme a toujours reposé sur une commercialisation en demi gros.

Au départ, un client en Restauration Collective prenait une grande place dans le chiffre d'affaires de la ferme, avec quelques magasins spécialisés. L'agrandissement et la diversification de la gamme ont permis de multiplier le nombre de clients et de sécuriser le modèle économique de la ferme.



### Le mode de vente

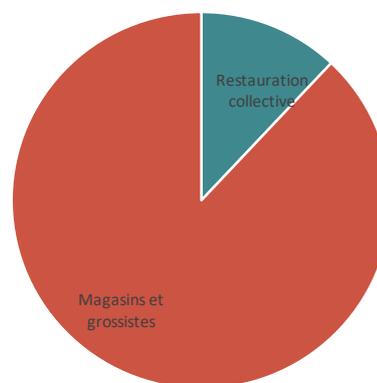
La vente en demi-gros offre l'avantage d'être relativement homogène en terme de gestion des commandes et des clients, suivant un processus bien défini.

Une salariée de l'exploitation s'occupe à plein temps de la gestion et de la préparation des commandes : de la prise des commande par téléphone ou suite à l'envoi d'un bon de commande, jusqu'à la gestion des quantités à récolter et la préparation des colis.

Un salarié à mi-temps est ensuite mobilisé pour effectuer la livraison 3 jours par semaine, suivant des tournées régulières.

Pour des petites commandes et pour les urgences, certains clients peuvent venir sur la ferme pour chercher leurs colis.

### Répartition actuelle des débouchés de commercialisation (en chiffre d'affaires - estimation 2019)



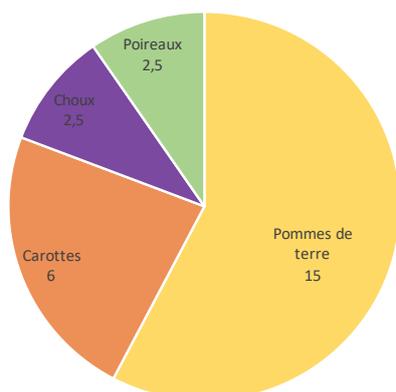
### Impact de la crise du Covid

La crise du Covid n'a eu que très peu d'impact sur le chiffre d'affaires global de l'exploitation, les ventes en magasins ayant compensé les pertes des marchés en Restauration Collective.



## Zoom sur le débouché Restauration Collective

### Quantités annuelles (tonnes) des principaux légumes vendus en Restauration Collective



Courges, panais, salades, radis, betteraves et oignons sont également commercialisés en Restauration Collective sur des volumes moins conséquents.



### La vision du producteur

« La ferme est adaptée à la demande de ce type d'établissement : fournir des produits bio, locaux, à un prix de demi-gros correspondant aux attentes de ces acteurs.

Cela n'apporte pas de difficultés particulières hormis un travail sur le calibrage et je considère la Restauration Collective comme un débouché comme les autres.

Mais cela reste une satisfaction personnelle de pouvoir répondre à ces demandes, permettant une accessibilité à la bio pour les publics jeunes ou fragiles. »

# S'adapter à la vente auprès de la Restauration Collective



## Leviers et perspectives



### Les conditions sanitaires

Pour les légumes, aucune contrainte sanitaire particulière n'est nécessaire pour la vente en Restauration Collective.



### Les livraisons

Une personne est dédiée aux livraisons, qui ont lieu deux à trois fois par semaine en fonction de la saison. Il n'y a pas de tournée dédiée à la Restauration Collective, ce débouché est intégré avec le reste de la tournée.

Avec cette organisation et en fonction des stocks, la ferme à la capacité de répondre aux demandes du jour au lendemain dans la majorité des cas.

Les livraisons sont effectuées 50 semaines par an, permettant de répondre aux besoins de continuité des clients pour un approvisionnement en demi-gros.



### Le calibrage, un point clé pour la réussite en Restauration Collective

Les carottes et les pommes de terre représentent une part importante du CA en Restauration Collective pour la ferme.

L'une des clés de la réussite est le calibrage. La demande des établissements n'est pas arrêtée sur une taille précise, mais bien sur un calibre régulier, pour régler au mieux les éplucheuses et limiter les pertes de matière.

Pour cela, la ferme s'adapte en réalisant un tri juste après récolte (par exemple, 4 calibres pour la pomme de terre).

Cela demande un surplus d'organisation et de place de stockage, mais permet une très bonne réactivité et l'obtention d'un produit adapté au marché de la Restauration Collective.

### Le conditionnement des produits



Les produits sont conditionnés en pallox pour les pommes de terre et les carottes. Pour les autres légumes, de simples caisses suffisent : le conditionnement n'est pas un gros enjeu pour l'approvisionnement en légumes selon Geoffroy.

### Avis global et perspectives futures



#### Positif

- + Permet de passer des volumes conséquents et de trouver des débouchés pour les différentes gammes de légumes (adaptation du client si le produit est calibré).
- + Des engagements équitables avec deux structures de Restauration Collective, permettant d'avoir des prix cadrés et des engagements en volumes.

#### Difficultés



Des prix souvent tirés vers le bas avec certains clients et un travail supplémentaire important de calibrage.

Néanmoins, la ferme est engagée dans des partenariats durables en Restauration Collective qui permettent un cadrage de ces prix et des volumes réguliers.

### 3 conseils de Geoffroy



#### pour un producteur qui souhaite débiter sa commercialisation en Restauration Collective :

1. Considérer ce débouché comme un débouché à part entière et non comme une roue de secours (des surfaces dédiées pour répondre au besoin de régularité).
2. Débiter par un ou quelques produits pour se faire la main au début puis progresser vers une gamme complète en concertation avec les clients.
3. S'adapter techniquement : l'irrigation est indispensable ainsi qu'une sélection variétale adaptée

