



# PRIX NATIONAL DE LA DYNAMIQUE AGRICOLE ET DE LA PÊCHE 2017

## BANQUE POPULAIRE ET L'AGRICULTURE

Banque Populaire a développé depuis 1990 une relation de proximité et de solidarité avec les agriculteurs. Depuis 27 ans, le nombre d'exploitations agricoles clientes Banque Populaire est en progression constante.

Aujourd'hui, un agriculteur sur cinq est un client Banque Populaire.

Avec un taux de pénétration de 22 %<sup>(1)</sup> et des encours de prêts de plus de 3,4 milliards<sup>(2)</sup> d'euros, Banque Populaire apporte régulièrement la preuve de son engagement pour la profession.

À travers des partenariats, les Banques Populaires accompagnent les chefs d'entreprises agricoles et leurs familles chaque jour et n'ont de cesse de contribuer au développement économique de ce secteur.

Les partenariats :

- Les Banques Populaires travaillent avec les constructeurs de machines agricoles pour faire bénéficier aux agriculteurs des meilleures conditions d'investissement.
- La FNCUMA Fédération Nationale des CUMA et Banque Populaire partagent le même esprit mutualiste et coopératif au quotidien. Dans le cadre d'un partenariat, et les CUMA et leurs adhérents peuvent bénéficier d'offres et d'avantages dédiés, spécialement créés pour les accompagner au quotidien. Banque Populaire poursuit, avec ce partenariat, son engagement de soutenir et d'aider chaque agriculteur à se développer et à gérer son exploitation grâce à la force du collectif.
- Sur le site [agriaffaires.com](http://agriaffaires.com), les agriculteurs souhaitant acquérir un matériel d'occasion peuvent directement émettre une demande de financement Banque Populaire.

### > ENGAGEMENTS ET ACCOMPAGNEMENTS

- Les Banques Populaires soutiennent les différentes professions agricoles en s'engageant par exemple dans le Pacte Laitier mis en place par la Fédération Nationale des Producteurs de Lait.
- Elles soutiennent également le Service de Remplacement France car ce réseau partage des idées et des valeurs communes. Une campagne de films sur le thème "Oser se faire remplacer" a été co-construite entre le SR France et Banque Populaire afin de promouvoir ce service.

### > VALORISER L'AGRICULTURE ET LES AGRICULTEURS

- Deux spots radios ont été diffusés en 2016 sur de grandes ondes radios nationales sur deux lauréats de la dynamique 2015. Nous poursuivons la démarche du prix en mettant en lumière nos clients agriculteurs entrepreneurs, innovants et dynamiques.
- Les Banques Populaires s'associent annuellement, lors de jeu ou manifestation agricole comme "J'aime mon Tracteur", avec les sociétés Lemken, Agriaffaires, Cultivar, Désialis.
- Ces informations, agrémentées de portraits d'agriculteurs, sont relayées sur la newsletter Banque Populaire distribuée gratuitement et mensuellement aux agriculteurs, concessionnaires et/ou acteurs du monde agricole qui souhaitent s'abonner.

Et bien entendu le Prix National de la Dynamique Agricole.

(1) Taux de pénétration (source T&B agriculture - PNB janvier 2015).

(2) Montant du capital restant dû des prêts MLT et CT (hors autorisation de découvert).



## QU'EST-CE QUE LE PRIX DE LA DYNAMIQUE AGRICOLE ?

Chaque année, l'ensemble de la profession agricole et marine récompense des professionnels de l'agriculture et de la mer pour les initiatives qu'ils mènent au sein de leurs exploitations.

Le Prix de la Dynamique Agricole se décline au niveau départemental, régional et national. Au total, ce sont plus d'un millier de structures agricoles qui ont été récompensées en région et 168 au niveau national depuis 25 ans.

En 2017, près de 110 dossiers, co-construits par le duo agriculteur/conseiller Banque Populaire, ont été transmis par les Banques Populaires Régionales au niveau national. 28 dossiers ont été sélectionnés par un pré-jury puis 9 lauréats sont primés par un jury final dans 5 catégories :

- Création d'entreprise
- Initiale durable
- Initiative collective
- Valorisation, innovation et savoir-faire technique
- Pêche et culture marine

Le pré-jury et le jury sont composés de 30 membres, représentants de la profession agricoles (organisations professionnelles agricoles, Ministère de l'Agriculture, presse) qui réunissent des expertises dans différents domaines : économique, social, environnemental, technique ou encore en communication agricole.

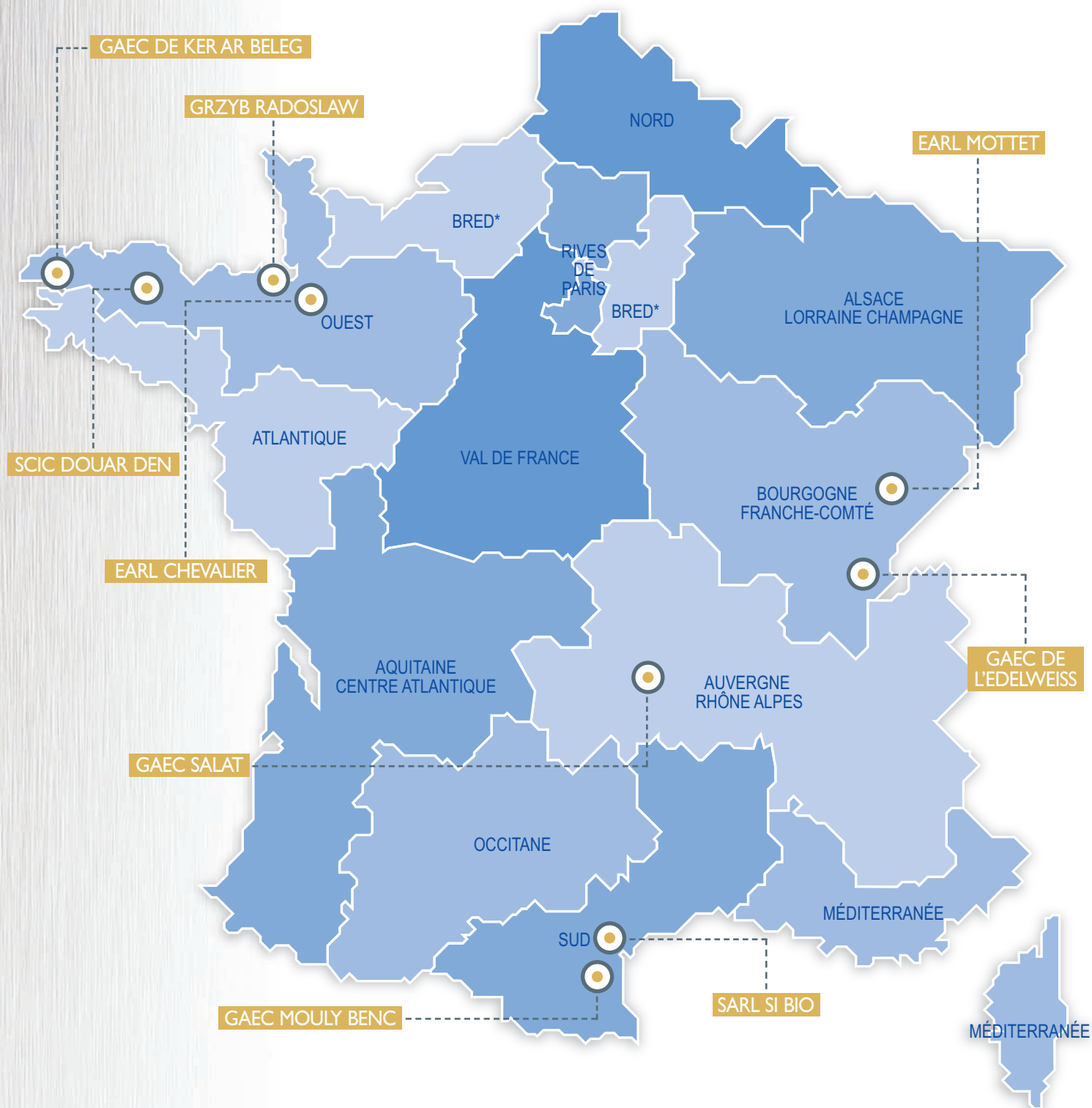
Ils jugent, sur dossier, les agriculteurs pour leur créativité, leur savoir-faire, leur capacité d'adaptation et leur volonté de conduire leurs productions sous le signe de la durabilité.

## POURQUOI LA BANQUE POPULAIRE RENOUVELLE CHAQUE ANNÉE CE PRIX DEPUIS 25 ANS ?

Banque Populaire n'a cessé de contribuer au développement économique local. L'agriculture a une place essentielle dans notre économie d'aujourd'hui et plus encore de demain. Elle fait vivre plus d'un million de personnes. Mettre en lumière et distinguer la qualité de cette agriculture et le talent de ces agriculteurs, toujours plus dynamiques et investis, est une mission naturelle pour les Banques Populaires qui s'engagent dans chaque région à accompagner les agriculteurs depuis 1990.

Organiser le Prix de la Dynamique Agricole depuis 25 ans au niveau national comme au niveau régional, c'est valoriser et récompenser des exploitants performants et innovants, clients ou non, tout en faisant découvrir aux jeunes, aux consommateurs et à la profession qu'il existe des exploitations agricoles innovantes, rentables, durables et source d'emploi. Stimuler et soutenir le développement de l'entrepreneuriat est un des engagements socles des Banques Populaires.

## IMPLANTATION GÉOGRAPHIQUE DES LAURÉATS 2017



\* La BRED Banque Populaire est également présente dans les pays, départements et collectivités d'outre-mer : Polynésie française, Nouvelle-Calédonie, Guadeloupe, Martinique, Guyane française, La Réunion, Mayotte.



## LISTE DES LAURÉATS DU PRIX NATIONAL DE LA DYNAMIQUE AGRICOLE ET DE LA PÊCHE 2017

### CRÉATION D'ENTREPRISE AGRICOLE

GAEC FROMAGERIE LE MOULY BENC (66)  
Production de lait et transformation

GAEC DE KER AR BELEG (29)  
Production de lait et transformation

### INITIATIVE DURABLE

GAEC DE L'EDELWEISS (73)  
Élevage de vaches laitières et production de lait AOP

EARL CHEVALIER (53)  
Production et vente directe de viande de porc

### VALORISATION, INNOVATION ET SAVOIR-FAIRE TECHNIQUE

EARL MOTTET (39)  
Production de porc (naisseur-engraisseur)

GAEC SALAT (15)  
Production et vente de fromages AOP

### INITIATIVES COLLECTIVES

SCIC DOUAR DEN (22)  
Production de pommes de terre, d'oignons et de carottes

SARL SI BIO (66)  
Transformation de fruits et légumes

### PÊCHE ET CULTURES MARINES

GRZYB RADOSLAW (35)  
Pêche aux casiers de homards, d'araignées de mer, de seiches et de bulots



Retrouvez les reportages vidéos sur le site [www.banquepopulaire.fr](http://www.banquepopulaire.fr)  
ou en flashant le QR code ci-dessus.

## CRÉATION D'ENTREPRISE AGRICOLE

*Cette catégorie vise à primer les meilleurs parcours d'installation ou de création d'activité agricole.*

*Elle s'adresse aux jeunes répondant aux critères de recevabilité des aides à l'installation ainsi que les installations hors aides.*

*Pour être retenu dans cette catégorie, le jeune devra être au moins dans sa quatrième année d'installation.*

*Le lauréat est récompensé pour son parcours d'installation, les démarches et travaux effectués avec la notion d'originalité dans la démarche.*

KÉVIN ET JONATHAN ASTROU



GAEC FROMAGERIE LE MOULY BENC (Pyrénées-Orientales)  
Production : fromages et yaourts



Dossier présenté par  
la Banque Populaire du Sud

## ILS ONT CHOISI L'AMOUR VACHE

Kévin et Jonathan Astrou ont créé de toutes pièces, dans leur vallée natale, un élevage de vaches allaitantes. Tout le lait est transformé en fromages et yaourts. Ils sont commercialisés en direct sur les marchés locaux.

Certains rêvent d'une ville étrangère, de s'épanouir dans un autre milieu. D'autres savent que le « mieux » est sous leurs yeux. Kévin et Jonathan ont trouvé le leur dans la vallée de Vallespire au cœur des Pyrénées-Orientales. Dans cette montagne qui les a vus naître, ils ont décidé de construire leurs vies. Au pays des chèvres, sans terre et sans expérience, les deux frères ont choisi l'élevage de vaches laitières. Les deux hommes ont commencé leur activité sur des murs de poussière. Dans un mas isolé et abandonné, grâce au soutien indéfectible de leurs parents, Jonathan et Kévin ont construit eux-mêmes tout ce qui fait aujourd'hui le Gaec Mouly Benc. Maçons, bûcherons, cantonniers... Difficile d'imaginer la détermination qu'il leur a fallu pour endosser ces rôles tout en commençant à s'occuper des premières génisses.

Il y a bien longtemps qu'aucune vache n'avait foulé les pentes de la Vallespire. Aussi, le choix de la race ne pouvait pas être calqué sur ce qui se fait à côté. Kévin et Jonathan ont donc choisi des vaches à

l'image du lieu : rustiques ! C'est à partir du lait de brunes des Alpes et de montbéliardes que sont élaborés, depuis 5 ans, les fromages et yaourts du Gaec. Chaque semaine, sur les trois marchés inscrits à l'agenda des associés, les clients de Mouly Benc dévalisent l'étal. Aujourd'hui, les garçons refusent des ventes. Mais des amateurs sont prêts à s'aventurer jusqu'au mas, qui n'est plus si isolé, depuis qu'un chemin digne de ce nom les relie à la voirie et qu'un sentier de randonnée débouche sur la fromagerie.

Fort de ce succès, ils ont fait le choix ambitieux... de ne rien changer ! Quatorze vaches à traire, 60 000 litres de lait à transformer et à vendre, quelques veaux de lait à engraisser, l'entreprise des deux frères a grandi vite. Pour conserver la quasi-autonomie alimentaire de leur troupeau et maintenir le rythme déjà bien soutenu, le statu quo s'impose. Dans une zone où aucune laiterie ne vient collecter, avec quatre bras pour tout faire, un agrandissement ne se fait pas à légère.

Forme juridique de l'exploitation : GAEC

E-mail du siège : fromagerie@moulybenc.com

Superficie de l'exploitation :

Surface totale : 35 ha

Surface agricole utile (SAU) : 35 ha  
dont en propriété : 35 ha

Activités développées sur l'exploitation

- Production de lait,
- Transformation du lait en produits laitiers,
- Engraisage de quelques veaux,

CA : 107 K€

Main d'œuvre sur l'exploitation :

Permanents : 2 associés

+ 1 aide familiale temporaire

### GAEC DE MOULY BENC

#### QUELS SONT, SELON VOUS, LES POINTS FORTS DE VOTRE EXPLOITATION ?

- > Un travail en famille, marqué par une très forte solidarité entre nous.
- > La production d'un lait de haute qualité et donc mieux rémunérée.
- > Il n'y a pas de concurrence pour nos fromages et autres produits laitiers au lait de vaches : historiquement dans la petite région, la chèvre est reine !
- > La quasi-totalité des travaux sont réalisés par nos soins : de l'insémination à la réalisation des clôtures. Nous réalisons de grandes économies.

#### COMMENT ENVISAGEZ-VOUS L'AVENIR DE VOTRE EXPLOITATION ?

- > Sereinement, avec l'arrivée prochaine de notre mère comme associée dans le GAEC.

## LAURÉATS DU PRIX NATIONAL DE LA DYNAMIQUE AGRICOLE ET DE LA PÊCHE 2017

## CRÉATION D'ENTREPRISE AGRICOLE

*Cette catégorie vise à primer les meilleurs parcours d'installation ou de création d'activité agricole.*

*Elle s'adresse aux jeunes répondant aux critères de recevabilité des aides à l'installation ainsi que les installations hors aides.*

*Pour être retenu dans cette catégorie, le jeune devra être au moins dans sa quatrième année d'installation.*

*Le lauréat est récompensé pour son parcours d'installation, les démarches et travaux effectués avec la notion d'originalité dans la démarche.*

DANIEL ET KÉVIN POCHARD



GAEC DE KER AR BELEG (Finistère)  
Production : transformation et vente de lait et produits laitiers



Dossier présenté par  
la Banque Populaire de l'Ouest

## PRODUIRE ET VALORISER DU LAIT DE QUALITÉ

Les « fils de » ne font pas que s'installer sur la ferme familiale ; certains la transforment. C'est le cas de Kévin Pochard. Pour faire reconnaître la qualité du lait de la ferme et mieux le valoriser, il a opté pour la transformation en yaourts.

En rejoignant l'exploitation familiale, Kévin avait un projet en tête : mieux valoriser le lait bio de la ferme en le transformant en un produit aimé de tous. En choisissant les yaourts, il ne s'est pas trompé : les Français en consomment en moyenne 21 kg par an ! Il n'existe pas de statistiques précises pour le département du Finistère mais le succès des yaourts de la ferme Ker Ar Beleg montre qu'en Bretagne aussi on aime les laitages. Il faut dire que Kévin n'a pas ménagé son temps pour imaginer une gamme complète tout en construisant un réseau de distribution diversifié. Cinq ans après le lancement de la marque de Ker Ar Beleg, près de la moitié du lait produit par les 35 vaches du troupeau est aujourd'hui transformé par les deux salariés qui ont rejoint l'entreprise. Les yaourts artisanaux produits par et sur le Gaec ont conquis plusieurs dizaines d'établissements scolaires locaux,

des magasins bio, des grandes surfaces et les voisins de la ferme.

Pour satisfaire la demande croissante, sans remettre en question le partenariat les liant à leur laiterie, Daniel et Kévin, associés complémentaires dans la vie professionnelle, père et fils le reste du temps, envisagent d'augmenter la taille du cheptel. La qualité du lait certifié AB ne devrait pas changer. Depuis deux ans désormais, le Gaec est autosuffisant et même excédentaire en fourrage. Une commune voisine leur a confié la gestion des prairies entourant un point de captage d'eau potable. Nourries essentiellement à l'herbe, les vaches du Gaec ont aussi le droit à du lin dans leur ration hivernale. En adhérant à la démarche Bleu Blanc Cœur, les deux associés souhaitaient aller plus loin dans leur démarche de qualité.

Forme juridique de l'exploitation : GAEC

E-mail du siège : kerarbeleg@orange.fr  
Site Internet : kerarbeleg.wordpress.com

Superficie de l'exploitation :  
Surface agricole utile (SAU) : 48 ha

Activités développées sur l'exploitation :

- Production de lait
- Transformation du lait en produits laitiers
- Vente directe des produits de l'exploitation

CA : 274 K€

Main d'œuvre sur l'exploitation :  
Permanents : 2 associés  
+ 2 salariés à temps plein

### GAEC DE KER AR BELEG

#### QUELS SONT, SELON VOUS, LES POINTS FORTS DE VOTRE EXPLOITATION ?

- > Un travail en famille avec des expériences et des compétences complémentaires.
- > Une installation dans une exploitation convertie en agriculture biologique depuis 2000.
- > Une transformation des produits à la ferme pour une consommation essentiellement locale.

#### COMMENT ENVISAGEZ-VOUS L'AVENIR DE VOTRE EXPLOITATION ?

- > Nous pensons mettre en place une épargne salariale et aménager un local pour les salariés. Aussi, pour développer l'activité, nous allons agrandir la stabulation afin de passer de 32 à 45 vaches laitières et acheter un deuxième véhicule de livraison frigorifique.

## INITIATIVE DURABLE

*Cette catégorie vise à primer une agriculture productive et rentable, tout en préservant l'environnement.*

*Plus que des recettes techniques, cette catégorie mettra en exergue la mise en place d'un équilibre entre l'économie, la nature, le territoire et les hommes et les femmes qui y vivent.*

*La dynamique d'effort sur la durabilité pourra par exemple s'exprimer par des actions sur les ressources humaines, les démarches de vente, les productions.*

ANNICK ET YOANN TOURT



GAEC DE L'EDELWEISS (Savoie)  
Production : Élevage de vaches laitières et production de lait AOP



Dossier présenté par  
la Banque Populaire des Alpes

## BEAUFORT ET CONFORTABLE. LE PLANCHER DES VACHES S'ÉLÈVE

**Qui a dit que la tradition était toujours rustique ? Pour les beaux yeux de leurs vaches tarentaises mais aussi pour leurs dos, les associés du Gaec de l'Edelweiss ont investi dans une salle de traite peu ordinaire.**

Imaginez-vous dans les alpages. C'est le printemps, à 2 000 mètres d'altitude, la nature se réveille, les boutons de fleurs commencent à poindre, des vaches s'approchent paisiblement. C'est l'heure de la traite. Heureuses, les 60 tarentaises arrivent. En échange de leur lait, servant à l'élaboration du fromage Beaufort, du concentré appétissant leur est distribué. Le tableau fait rêver, non ? Eh bien si vous répondez oui, c'est que vous n'avez jamais traité de vaches en pleine montagne ! Si de nombreux investissements ont été consentis ces dernières années par les éleveurs de la zone beaufort pour améliorer le confort des salles de traite dans les bâtiments d'hivernage, ils ont été peu nombreux à calquer l'idée sur les salles de traite mobiles d'estives. Conséquence ? L'été, le bien-être des animaux mais aussi des hommes est mis à mal. Les animaux d'abord. Les vaches n'aiment pas le changement. Tous les ans, il faut se réhabituer à une salle puis à une autre. Les hommes ensuite. Qui a envie de travailler dans de mauvaises conditions avec des troubles musculaires à la clé ? Personne. Donc, on recule la mise à l'herbe des vaches.

Pour éviter ces écueils, les associés du Gaec de l'Edelweiss ont trouvé leur solution : n'avoir qu'une salle de traite confortable, où l'on travaille debout et non accroupi. Mobile, elle ira dans les alpages et s'intégrerait parfaitement à la stabulation l'hiver. Pour créer cette pièce unique, l'appui d'un industriel a été nécessaire. Le résultat est aussi simple qu'évident : l'animal entre par un portillon, avance sur un plateau, le portillon se referme derrière, l'animal prend de la hauteur grâce à des vérins hydrauliques faisant monter le plateau de 80 cm. Les pis sont alors à portée de main pour placer la trayeuse. Avec six logettes alignées indépendantes, chaque vache peut aller à son rythme sans bloquer les autres. La traite est finie ; une pression suffit pour libérer l'animal. Voilà comment économiser 3 heures de traite par jour l'été. A 54 ans, Stéphane Tourt en est persuadé, pour garder la profession attrayante aux yeux des jeunes sans rogner sur les règles qui font la qualité du Beaufort, l'avenir de la tradition est dans la modernisation.

Forme juridique de l'exploitation : GAEC

E-mail du siège : stephanetourt@orange.fr

Superficie de l'exploitation :  
Surface totale : 240 ha

Activités développées sur l'exploitation :  
• Élevage de vaches laitières  
et production de lait AOP

CA : 1 000 K€

Main d'œuvre sur l'exploitation :  
Permanents : 3 gérants

### GAEC DE L'EDELWEISS

#### QUELS SONT, SELON VOUS, LES POINTS FORTS DE VOTRE EXPLOITATION ?

- > Le lait que nous produisons est valorisé avec une AOP : l'AOP Beaufort.
- > Le prix du litre est intéressant.
- > Une gestion maîtrisée et rigoureuse des charges de production.

#### COMMENT ENVISAGEZ-VOUS L'AVENIR DE VOTRE EXPLOITATION ?

- > Les générations se renouvellent au sein du Gaec. Après l'arrivée de Yoann en 2012, son cousin pourrait aussi s'installer dans les années à venir.
- > Un site internet est en cours de réalisation. Il sera la vitrine de notre exploitation. Mais pas question pour le moment de quitter la coopérative de la Haute-Maurienne. Compte tenu de la valorisation du lait qu'elle assure, il n'y a aucune raison de quitter un système collectif qui a fait ses preuves.

## LAURÉATS DU PRIX NATIONAL DE LA DYNAMIQUE AGRICOLE ET DE LA PÊCHE 2017

FRANÇOISE ET JOËL CHEVALIER

INITIATIVE  
DURABLE

*Cette catégorie vise à primer une agriculture productive et rentable, tout en préservant l'environnement.*

*Plus que des recettes techniques, cette catégorie mettra en exergue la mise en place d'un équilibre entre l'économie, la nature, le territoire et les hommes et les femmes qui y vivent.*

*La dynamique d'effort sur la durabilité pourra par exemple s'exprimer par des actions sur les ressources humaines, les démarches de vente, les productions.*



EARL CHEVALIER (Orne)  
Production : Vente directe de viande de porc



Dossier présenté par  
la Banque Populaire de l'Ouest

## COCHON QUI S'EN DÉDIT : ICI C'EST 100 % LOCAL

Françoise et Joël Chevalier ont choisi, en 2008, de se lancer dans la transformation et la vente directe de leurs porcs aux consommateurs. S'ils privilégient la commercialisation en circuit court et le « fait maison », le couple n'hésite pas à travailler en collaboration étroite avec d'autres acteurs... locaux bien évidemment !

140 ha à cultiver, 1 700 porcs engraisés chaque année, 20 porcs à découper chaque semaine, 4 marchés hebdomadaires à assurer, des particuliers, un drive fermier et des bouchers à approvisionner. Quel programme ! C'est au pas de course que Joël et Françoise gèrent leur exploitation. Pourtant, n'allez pas croire qu'ils ont la tête dans le guidon. Dans leur système tout est bien étudié. Les céréales produites sur la ferme sont incorporées à la ration des animaux. Le colza de l'EARL est envoyé chez une fermier voisin produisant de l'huile. Les tourteaux récupérés complètent le menu, encore incomplet. Eh oui ! Comme nous, les cochons ont besoin de protéines pour bien grandir. Certains éleveurs utilisent du soja souvent OGM. Françoise et Joël privilégient le pois. N'ayant pas la qualité de terre pour, ils font appel, là aussi, à un voisin. La logique est la même avec les animaux. Françoise et Joël ne font que ce qu'ils peuvent bien faire. Excellent dans le post-sevrage et l'engraissement, le couple a fait le choix de ne plus faire naître sur place les porcelets. Ces derniers proviennent donc

désormais d'une maternité collective de la région. Les naissances se font dans des bâtiments bien aux normes et le temps dégagé permet à Françoise et Joël de se concentrer sur la vente du porc transformé par les deux bouchers permanents de l'entreprise. Ces experts de la carcasse ont toute la confiance de Joël et Françoise. Ils peuvent créer de nouvelles recettes charcutières tant que les basiques sont présents sur les étals des marchés. Car si les clients locaux sont nombreux c'est qu'ils savent qu'à l'EARL Chevalier on trouve des morceaux de plus en plus rares chez les bouchers. Oreilles, pieds, couennes cuites, pâté de tête côtoient le jambon blanc maison, les rillettes et tous les morceaux de viande qui font la renommée du porc.

Grâce à la vente en circuit court, les porcs de l'EARL se sont fait un nom. En maintenant le rythme et la qualité, Françoise et Joël espèrent élargir encore un peu plus leur clientèle pour augmenter les ventes de porcs et ainsi recruter un troisième boucher.

Forme juridique de l'exploitation : EARL

E-mail du siège : etre.pitois@gmail.com

Site Internet : www.leporcdeletrepitois.com

Superficie de l'exploitation :

Surface totale : 142 ha

Activités développées sur l'exploitation :

- Élevage de porc
- Vente aux particuliers de viande de porc
- Production de céréales

CA : 455 K€

Main d'œuvre sur l'exploitation :

Permanents : 2 gérants  
+ 3 salariés permanents

## EARL CHEVALIER

## QUELS SONT, SELON VOUS, LES POINTS FORTS DE VOTRE EXPLOITATION ?

- > Nous avons développé plusieurs circuits de commercialisation : vente directe, bouchers, coopérative, restauration collective...
- > Notre viande est un produit local de qualité.
- > Nous laissons une grande autonomie à nos bouchers.
- > Nous assurons aussi un salaire de bon niveau (1 900 €/mois)

## COMMENT ENVISAGEZ-VOUS L'AVENIR DE VOTRE EXPLOITATION ?

- > Le fils de Joël est arrivé en début d'année sur la structure. Il sera, à terme, associé de l'EARL.
- > Nous souhaitons développer les ventes aux particuliers. Le recrutement d'un troisième boucher sera nécessaire ainsi que l'agrandissement du laboratoire avec doublement des chambres froides, doublement de l'atelier de découpe, construction d'une salle de préparation de commande et d'un quai de chargement.

## VALORISATION, INNOVATION ET SAVOIR-FAIRE TECHNIQUE

*Sont concernés dans cette catégorie tous les exploitants agricoles qui apportent à leurs produits une valeur ajoutée en se singularisant par une innovation technique améliorant les conditions de production, la performance, la traçabilité et la qualité des produits et de l'environnement.*

*Sont retenus les projets les plus innovants qui ont nécessité un élargissement du savoir faire et qui ont fait preuve d'une croissance forte.*

LAURENT MOTTET



EARL MOTTET (Jura)  
Production : naisseur-engraisseur de porcs



Dossier présenté par  
la Banque Populaire  
de Bourgogne-Franche-Comté

## L'INDÉPENDANTISTE JURASSIEN

Laurent Mottet élève des porcs labélisés IGP morteau et montbéliard. La production, au pays du Comté, n'est pas banale. Le producteur ne l'est pas plus !

Un caractère de cochon. Le marchand d'aliments, le comptable et les dirigeants de la coopérative ont dû le penser très fort au moment où Laurent Mottet a choisi de se passer de leurs services. En 2000, alors que la situation de la ferme est au plus mal, il décide de se réapproprier son métier. Finis les intermédiaires.

Après un virage à presque 180 degrés, Laurent Mottet est aujourd'hui naisseur-engraisseur, inséminateur, vendeur et met un point d'honneur à faire lui-même les aliments qui entrent dans la ration de ses animaux. Les truies et les porcelets sont nourris de céréales, de tourteaux sans OGM, de minéraux et de lactosérum provenant des fermes voisines produisant du Comté. La viande IGP Morteau et Montbéliard qui sort de la porcherie a vraiment le goût du terroir jurassien !

En regardant en arrière, Laurent Mottet n'a pas de regret ; il s'est amélioré sur tous les points. La capacité de la porcherie a augmenté pour passer de

200 à 300 truies, le sevrage des porcelets est plus efficace, les aliments qu'il leur donne sont de meilleure qualité et la vente en direct à des bouchers et des chevillards est plus rentable.

Il serait tentant de dire que Laurent Mottet maîtrise sa production de A à Z. Pourtant, il manque encore une corde à son arc. Les porcs sont des animaux bien frileux. Leur température de confort tourne autour de 25 °C. Dans le Jura, pas moyen de compter sur le climat pour réchauffer les carcasses. Chaque année, 18 000 litres de fioul sont donc nécessaires pour chauffer les 6 000 porcelets engraisés. La dépense est énorme. Laurent Mottet a donc décidé de monter une unité de méthanisation. L'idée qui couvait dans sa tête depuis un voyage en Allemagne il y a 10 ans va enfin se concrétiser. Avec son lisier et le fumier d'un voisin, il compte bien produire toute la chaleur dont il a besoin.

Forme juridique de l'exploitation : EARL

E-mail du siège : mottet.paul@wanadoo.fr

Superficie de l'exploitation :  
Surface totale : 6 ha

Activités développées sur l'exploitation :  
• Élevage porcin : naisseur-engraisseur

CA : 814 K€

### EARL MOTTET

#### QUELS SONT, SELON VOUS, LES POINTS FORTS DE VOTRE EXPLOITATION ?

- > Ma production de viande de porc est labélisée par les signes de qualité IGP morteau et montbéliard
- > Mon indépendance. J'ai une maîtrise globale de mon activité : de la naissance, en passant par l'engraissement jusqu'à la commercialisation
- > Une bonne gestion financière
- > Des bâtiments conformes aux normes dont celles sur le bien-être animal

#### COMMENT ENVISAGEZ-VOUS L'AVENIR DE VOTRE EXPLOITATION ?

- > J'ai hâte de produire les premiers kW de chaleur grâce à l'unité de méthanisation. À ce moment-là, il faudra vraiment que deux équivalents plein-temps travaillent à la ferme afin de compenser le temps que je passerai sur la méthanisation.

## LAURÉATS DU PRIX NATIONAL DE LA DYNAMIQUE AGRICOLE ET DE LA PÊCHE 2017

**VALORISATION,  
INNOVATION  
ET SAVOIR-FAIRE  
TECHNIQUE**

*Sont concernés dans cette catégorie tous les exploitants agricoles qui apportent à leurs produits une valeur ajoutée en se singularisant par une innovation technique améliorant les conditions de production, la performance, la traçabilité et la qualité des produits et de l'environnement.*

*Sont retenus les projets les plus innovants qui ont nécessité un élargissement du savoir faire et qui ont fait preuve d'une croissance forte.*

JEAN, MICHEL ET CHARLOTTE SALAT



GAEC SALAT (Cantal)  
Production : Vente de fromages AOP



Dossier présenté par  
la Banque Populaire  
du Massif Central

## HUM... SALERS BON !

Le patrimoine fromager français serait orphelin sans le Salers Tradition. Heureusement, des éleveurs comme la famille Salat portent haut les couleurs de ce fromage. Au cœur du Cantal, tradition et modernité s'entendent à merveille.

Longues cornes en forme de lyre, robe acajou, caractère bien trempé, voici la salers ! Cette race de vache emblématique du Massif Central ne doit pas être confondue avec le salers. Pourquoi ? Tout simplement car ce fromage AOP n'est pas forcément fait à partir de lait de salers. Hé oui ! Si vous voulez manger le fromage typique d'Auvergne, il vous faudra trouver le Graal... le Salers Tradition. C'est pour ce mot « tradition » que la famille Salat vibre et agite son monde. Chez eux, la salers est une passion et il en faut pour traire cette vache. Ces 120 dames ne donnent leur lait que si leur veau est à leur côté. Huit mois par an, la traite est un sport quotidien quand il faut dégager, du pis de sa mère, un petit qui jour après jour devient gros !

L'arrivée de Charlotte en 2005 n'a pas attaqué la passion de son père, Michel et de son oncle Jean, associés du GAEC Salat. Elle pourrait même l'avoir renforcée en apportant dans son sillage quelques idées révolutionnaires. Plus Charlotte maîtrisait la

fabrication du fromage Salers Tradition, plus elle se chagrinait de ne pas bien le vendre.

En quelques mois, les associés décident de couper les ponts avec leur affineur. La vente se fera en direct. Il faut moderniser la fromagerie et investir dans des caves d'affinage et surtout trouver des clients. En août 2013, Charlotte a créé une page sur Facebook. L'idée est dans l'air du temps et le premier contact avec une crèmerie de luxe va tout changer. Le bouche-à-oreille l'amène à rencontrer le réseau des Meilleurs ouvriers de France, le critique gastronomique Perico Légasse puis Alain Ducasse. Comme pour les grands crus, il faut aujourd'hui réserver le salers de la famille Salat. Pourtant, entre la traite, la confection des fromages et l'affinage des pièces, Charlotte continue de faire vivre sa page sur Facebook. 4 000 followers suivent régulièrement la vie du Gaec et des personnes haut en couleur qui le font vivre.

Forme juridique de l'exploitation : GAEC

E-mail du siège : gaecsalat@gmail.com

Page Facebook : gaec-salat-salers-traites

Superficie de l'exploitation :

Surface totale : 350 ha

Activités développées sur l'exploitation :

- Production de lait
- Transformation du lait, affinage et vente de fromages AOP

CA : 267 K€

Main d'œuvre sur l'exploitation :

Permanents : 2 gérants  
+ 1 aide familiale et 1 salarié

### GAEC SALAT

#### QUELS SONT, SELON VOUS, LES POINTS FORTS DE VOTRE EXPLOITATION ?

- > C'est une histoire de famille et une véritable passion.
- > Nous valorisons en direct un produit du terroir rare. Il n'y a que 6 producteurs en France.
- > Nous acceptons le changement si cela peut améliorer la pérennité de la ferme;
- > Notre salarié et ami, Mimi.

#### COMMENT ENVISAGEZ-VOUS L'AVENIR DE VOTRE EXPLOITATION ?

- > En 2017, Charlotte va s'installer dans le Gaec comme associée. Nous souhaitons maintenir la production fromagère et créer un nouvel atelier d'engraissement de vaches salers afin de commercialiser, en direct, notre viande. Cela permettra de faire reconnaître la salers pour sa viande également. La salers est une race mixte de plus en plus rare.

## INITIATIVE COLLECTIVE

*L'action collective menée par les agriculteurs a joué un rôle majeur dans l'histoire de l'agriculture et du développement rural européen.*

*Les initiatives conjointes des agriculteurs ont permis la création de coopératives agricoles, permettant un meilleur accès au marché, une préservation des revenus de la ferme et contribuant à l'emploi dans les régions.*

*Sont primés les groupes d'agriculteurs dont les initiatives ou investissements ont révélé de réelles performances Économiques, sociales et/ou environnementales tout en prenant en compte le caractère innovant la communication faite autour du projet.*

FABRICE TREHOREL



SCIC DOUAR DEN (Côtes-d'Armor)  
Production : pommes de terre, oignons et carottes



Dossier présenté par  
la Banque Populaire de l'Ouest

## LEUR PATATE BIO FAIT PARTIE DU GRATIN

L'intérêt collectif est au centre de toutes les décisions de la SCIC Douar Den, une entreprise dédiée à la production et à la commercialisation de pommes de terre bio.

Pour les purées et les soupes, vapeur ou rissolées, idéales en frites et pommes sautées. Aujourd'hui, dans les rayons des supermarchés, voici comment la plupart d'entre nous choisissons nos pommes de terre ; nous regardons l'usage culinaire pour lesquels elles sont faites. Si votre choix se porte sur des produits bio, il n'est pas impossible que vous mettiez dans votre charriot des variétés sélectionnées, multipliées et distribuées par la Société Coopérative d'Intérêt Collectif Douar Den. En 2016, les 50 producteurs bretons affiliés à la SCIC ont produit 4 500 tonnes de pommes de terre de consommation, 1 400 tonnes de primeurs et 1 200 tonnes de plants. C'est aujourd'hui, le premier groupement de producteurs de pommes de terre bio de France.

Quel chemin parcouru depuis les débuts de l'aventure en 2002. À l'époque, ils n'étaient qu'une poignée de producteurs pour vendre, bon an mal an, 200 tonnes. Mais ce n'est pas des chiffres dont les producteurs d'aujourd'hui sont les plus fiers. Ce qui différencie Douar Den des autres groupements de

producteurs c'est la gouvernance. Avec la SCIC, tout le monde a voix au chapitre : les producteurs, les 15 salariés et les 9 metteurs en marché. Réunis autour de la table, la seule façon d'en sortir est de trouver un compromis pour l'intérêt général... même pour le prix. Bien sûr on négocie. Un grossiste reste un grossiste. Mais ceux qui ont des parts au capital de la SCIC ont choisi de prendre en compte les coûts de production des agriculteurs. De leur côté, les producteurs ont mis en place un plan de culture calqué sur les besoins des metteurs en marché pour l'année à venir.

Convaincus de la pertinence de leur modèle économique, social et environnemental, les membres de la SCIC Douar Den souhaitent partager et, qui sait, transposer leur méthode dans d'autres régions. Des acteurs de la région Hauts-de-France seraient tentés. Les Bretons ne craignent pas d'aider des futurs concurrents. Sur le long terme, ils sont convaincus que développer l'offre va stimuler encore plus la demande. La culture du partenariat pourrait bientôt germer dans d'autres contrées.

Forme juridique de l'exploitation : SCIC

E-mail du siège : douarden@wanadoo.fr

Société liée à l'exploitation :  
• SARL Bio Pack

Superficie de l'exploitation :  
Surface totale : 300 ha

Activités développées par la société :  
• Production de pommes de terre, d'oignons et de carottes  
• Conditionnement et commercialisation en direct des légumes  
• Production de plants de pommes de terre

CA : 3 821 K€

Main d'œuvre sur l'exploitation :  
Permanents : 11 salariés  
Temporaires : 4 saisonniers

### SCIC DOUAR DEN

#### QUELS SONT, SELON VOUS, LES POINTS FORTS DE VOTRE SOCIÉTÉ ?

- > Le modèle de gestion en SCIC où les trois collèges : producteurs, salariés et metteurs en marchés sont associés dans les décisions
- > La diversification des cultures avec la production depuis deux ans de carottes, d'oignons et d'échalotes
- > Le fait de créer nos propres variétés adaptées à l'agriculture biologique

#### COMMENT ENVISAGEZ-VOUS L'AVENIR DE VOTRE SOCIÉTÉ ?

- > La SCIC Douar Den espère rester le premier producteur de pommes de terre bio français. Comme la demande est croissance, il va nous falloir convaincre d'autres producteurs locaux.
- > Nous souhaiterions développer une activité de transformation en produits épluchés et coupés.
- > Enfin, l'export de plants de pommes de terre vers l'Espagne et l'Allemagne est encore confidentiel mais cette activité vise à se développer.

## LAURÉATS DU PRIX NATIONAL DE LA DYNAMIQUE AGRICOLE ET DE LA PÊCHE 2017

INITIATIVE  
COLLECTIVE

*L'action collective menée par les agriculteurs a joué un rôle majeur dans l'histoire de l'agriculture et du développement rural européen.*

*Les initiatives conjointes des agriculteurs ont permis la création de coopératives agricoles, permettant un meilleur accès au marché, une préservation des revenus de la ferme et contribuant à l'emploi dans les régions.*

*Sont primés les groupes d'agriculteurs dont les initiatives ou investissements ont révélé de réelles performances Economique, sociale et/ou environnementale tout en prenant en compte le caractère innovant la communication faite autour du projet.*

PIERRE GIOVANELLI, MICHEL MORENO ET ALAIN MARGALET



SARL SI BIO (Pyrénées-Orientales)  
Production : Vente directe des produits transformés



Dossier présenté par  
la Banque Populaire du Sud

## VILAINS FRUITS, JUS EXQUIS

**Dans le Roussillon, quatre arboriculteurs bio ont lancé une entreprise de transformation afin de valoriser les fruits et légumes qui ne pouvaient pas être vendus frais. Grâce à eux, les fruits déclassés ont trouvé une retraite juteuse !**

En bouillie, tous les fruits sont jolis. Les petits, les bis-cornus, les tachés, tous les mal-aimés du rayon frais se retrouvent désormais bien valorisés, depuis que quatre arboriculteurs ont décidé de créer la société Si Bio.

En 2012, Pierre, Alain, Paul et Michel en ont eu assez de mettre à la poubelle ou de vendre à un prix ridicule leurs fruits déclassés à des industriels. En compote ou en jus, la valorisation de leur production était soumise à des cours mondiaux. Bio ou pas, dans ce monde-là, c'est l'acheteur qui est roi. Les arboriculteurs, voisins dans la vallée du Têt au cœur du Roussillon, ont donc monté leur propre entreprise de transformation. Deux années auront été nécessaires pour faire couler les premiers jus estampillés de la marque Si Bio. Mais aujourd'hui, les pommes, pêches, nectarines, abricots, cerises, raisins ou poires

qui n'ont pas le physique pour être croqués sont écrasés sous l'œil vigilant des producteurs, des quatre salariés et des temporaires de l'entreprise locale.

Pour développer l'activité et rentabiliser les outils de production, les quatre arboriculteurs font de la prestation de services aux autres petits arboriculteurs et maraîchers locaux. Ils travaillent aussi à élargir leur gamme de produits Si Bio, toujours réalisés à partir de leurs produits déclassés. En plus des jus, les arboriculteurs proposent de plus en plus de compotes, de confitures, de soupes et de gaspachos. Des partenariats commencent aussi à se nouer avec des producteurs de goji, de grenade, de sève de bouleaux ou d'orange bio d'Espagne. La jeune entreprise veut proposer chaque année de nouveaux produits bio à ses clients.

Forme juridique de l'exploitation : SARL

E-mail du siège : [contact@si-bio.fr](mailto:contact@si-bio.fr)  
Site Internet : [www.si-bio.fr](http://www.si-bio.fr)

Sociétés liées à l'exploitation :

- EARL Mas Bio
- EARL La Gazette
- EARL Le Canigou
- EARL San Miguel

Activités développées par la société :

- Transformation de fruits et de légumes AB en jus, soupes, confitures...
- Vente directe des produits transformés
- Prestation de transformation

CA : 748 K€

Main d'œuvre dans la société :  
Permanents : 4  
+ des saisonniers

## SARL SI BIO

## QUELS SONT, SELON VOUS, LES POINTS FORTS DE VOTRE EXPLOITATION ?

- > Nous possédons du matériel de transformation performant et polyvalent.
- > Nous pouvons faire de la confiture comme des jus ou des compotes
- > Nous maîtrisons notre approvisionnement car les fruits Si Bio viennent de nos exploitations
- > Notre portefeuille client est diversifié

## COMMENT ENVISAGEZ-VOUS L'AVENIR DE VOTRE SOCIÉTÉ ?

- > Nous travaillons pour notre compte, pour celui d'autres arboriculteurs en prestation mais aussi pour des marques de distributeurs. Il est important que nous sachions bien gérer cette gymnastique commerciale.
- > Victime de notre succès, pour continuer à nous développer sereinement nous aurions besoin de nouveaux partenaires voulant investir dans l'entreprise.
- > Nous souhaiterions aussi recruter. Nous sommes producteurs avant tout !

Et d'être capable d'assurer la pérennité de leur activité, de générer une capacité d'autofinancement suffisante pour son développement, de présenter un projet innovant et de mettre en valeur les aspects socio-économiques environnementaux (développement durable, ...) et techniques.

A photograph of three men on a boat deck. The man in the center, who is bald and has a beard, is holding a small crocodile. He is wearing a dark jacket with a white cross logo. The two men on either side of him are also wearing similar dark jackets with the same logo. They are standing on a boat, with a body of water and buildings on a hill in the background.



## IL A MIS LES VOILES DE LA RÉUSSITE VERS LA BRETAGNE

À 18 ans, en 1989, Grzyb Radoslaw décide de quitter sa Pologne natale pour voir si l'herbe est plus verte ailleurs. Habitué aux grandes plaines de son pays, celui que l'on surnomme aujourd'hui Radek, hésite entre la montagne et la mer. Les courants le porteront à Saint-Malo sur les côtes bretonnes. De ce coup de tête courageux s'ensuit un deuxième qui ne l'est pas moins. Menuisier de formation, il devient matelot. Pas banal comme reconversion, pour quelqu'un qui avait vu la mer une unique fois avant d'entamer son périple vers la France !

Après dix années passées à relever les casiers pour les autres, Radek entreprend toutes les démarches nécessaires pour devenir capitaine. Les débuts ne sont pas simples. « Marin pêcheur » et « Patron pêcheur », un seul mot change parfois beaucoup de choses. Sans compter ses heures, Grzyb Radoslaw arrive petit à petit à pouvoir acheter un nouveau bateau et un premier entrepôt. Avec Inès-Thomas,

Certains auraient pu se contenter de la situation, mais Radek n'est pas fait de ce bois-là ! Il profite d'une bonne opportunité pour acheter en 2013 un deuxième bateau et des licences de pêche aux bulots et aux coquilles Saint-Jacques. Toutes les personnes en dehors du milieu de la pêche, miseraient sur les nobles coquilles plutôt que sur de drôles d'escargots. Erreur: Les bulots ont le vent en poupe et sont peu pêchés à Saint-Malo !

Ceux que l'on associe si bien avec de la mayonnaise sont tellement dans l'air du temps en France et en Chine (oui, oui en Chine) que le pêcheur, a dans l'idée d'investir dans un troisième bateau dédié à 100 % au bulot. Avec ce projet, Radek ne manquera pas de boulot !

## ARMEMENT INÈS

- > Le travail et le savoir-faire.
- > Une pêche diversifiée notamment avec les bulots. Seule une dizaine de pêcheurs sur Saint-Malo pêchent les bulots au casier. C'est une pêche sélective qui consomme peu en gasoil et qui ne dégrade pas les fonds marins ; à la différence des chaluts très énergivores et moins respectueux de l'environnement.
- > Des clients grossistes fiables, exigeants mais dont les délais de paiements sont corrects.
- > Contrairement aux autres pêcheurs, je congèle moi-même mes pêches ; ceci permet d'avoir de la marchandise quelle que soit la saison avec un prix négocié et d'une bonne qualité.

> J'ai en projet d'acheter un troisième bateau en 2017 et d'embaucher 3 marins en plus ainsi qu'une personne pour le travail à terre : livraison et entretien du matériel.



**COMME VOUS,  
NOS CONSEILLERS CULTIVENT  
LA PASSION DU TERRAIN.**

Parce que nous savons que votre temps est précieux, nos conseillers se déplacent sur le terrain afin de mieux comprendre votre quotidien et vos besoins. Avoir conscience des réalités de votre métier, c'est renforcer les liens de proximité et de confiance que nous souhaitons entretenir avec vous.

Rencontrez votre conseiller ou connectez-vous sur [banquepopulaire.fr](https://banquepopulaire.fr)



#LaBonneRencontre

BANQUE &amp; ASSURANCE

ADDITIONNER LES FORCES  
**MULTIPLIER LES CHANCES**





### Candidature

Pour obtenir de plus amples renseignements, et présenter votre candidature pour 2018, vous pouvez contacter votre Banque Populaire.

De même, vous pouvez accéder aux portraits détaillés des lauréats en vous connectant sur le site : [www.banquepopulaire.fr](http://www.banquepopulaire.fr) (rubrique Professionnels / Agriculteurs)

### Contact presse

BPCE - Banque Populaire  
Christine Françoise : [presse@bpce.fr](mailto:presse@bpce.fr)  
Tél. : 01.58.40.46.57

### Contact Marché de l'Agriculture

[MarcheProfessionnelsBP@bpce.fr](mailto:MarcheProfessionnelsBP@bpce.fr)

BPCE – Société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital de 155 742 320 €  
Siège social : 50, avenue Pierre-Mendès-France - 75201 Paris Cedex 13 - RCS Paris n° 493 455 042