



PRIX NATIONAL
DE LA DYNAMIQUE AGRICOLE
ET DE LA PÊCHE 2018

ADDITIONNER LES FORCES
MULTIPLIER LES CHANCES



BANQUE POPULAIRE ET L'AGRICULTURE

Banque Populaire a développé depuis 1990 une relation de proximité et de solidarité avec les agriculteurs. Depuis 28 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 %⁽¹⁾ et des encours de prêts de plus de 3,4 milliards⁽²⁾ 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, les agriculteurs souhaitant acquérir un matériel d'occasion peuvent directement émettre une demande de financement Banque Populaire.

> LA TRANSFORMATION DIGITALE DES AGRICULTEURS

La révolution digitale est en marche et il est indispensable pour les agriculteurs de prendre le virage. Dans ce contexte, Banque Populaire est un véritable partenaire de leur activité. Concrètement, nous proposons des solutions digitales et faciles pour le développement en vente directe, la gestion des fournisseurs ou encore la valorisation des salariés. Le guide de la transformation digitale à disposition gratuitement présente par exemple les outils de monétique, de fidélisation de la clientèle, ou la manière d'améliorer sa visibilité sur le web. Nous restons convaincus que tout agriculteur quelles que soient sa taille et son activité doit pouvoir profiter de ces nouvelles opportunités au même titre que tout chef d'entreprise.

Aujourd'hui, l'agriculture a besoin d'être valorisée et soutenue dans les grands chantiers qui l'attendent comme le renforcement de la valeur pour les producteurs, la gestion des risques, la transmission, l'accès au foncier, la transition durable et écologique ou encore la conquête de marchés en croissance. Banque Populaire, banque mutualiste et coopérative, et le groupe BPCE s'engagent à accompagner les agriculteurs et les collectifs dans ces grands chantiers comme dans leur quotidien.

(1) Taux de pénétration (source T&B agriculture janvier 2017).

(2) Montant du capital restant dû des prêts MLT et CT septembre 2017 (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 177 au niveau national depuis plus de 25 ans.

En 2017, près de 130 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 AGRICOLE
- PERFORMANCE TECHNIQUE
- PÊCHE ET CULTURE MARINE
- VALORISATION ET INNOVATION
- INITIATIVE COLLECTIVE

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.

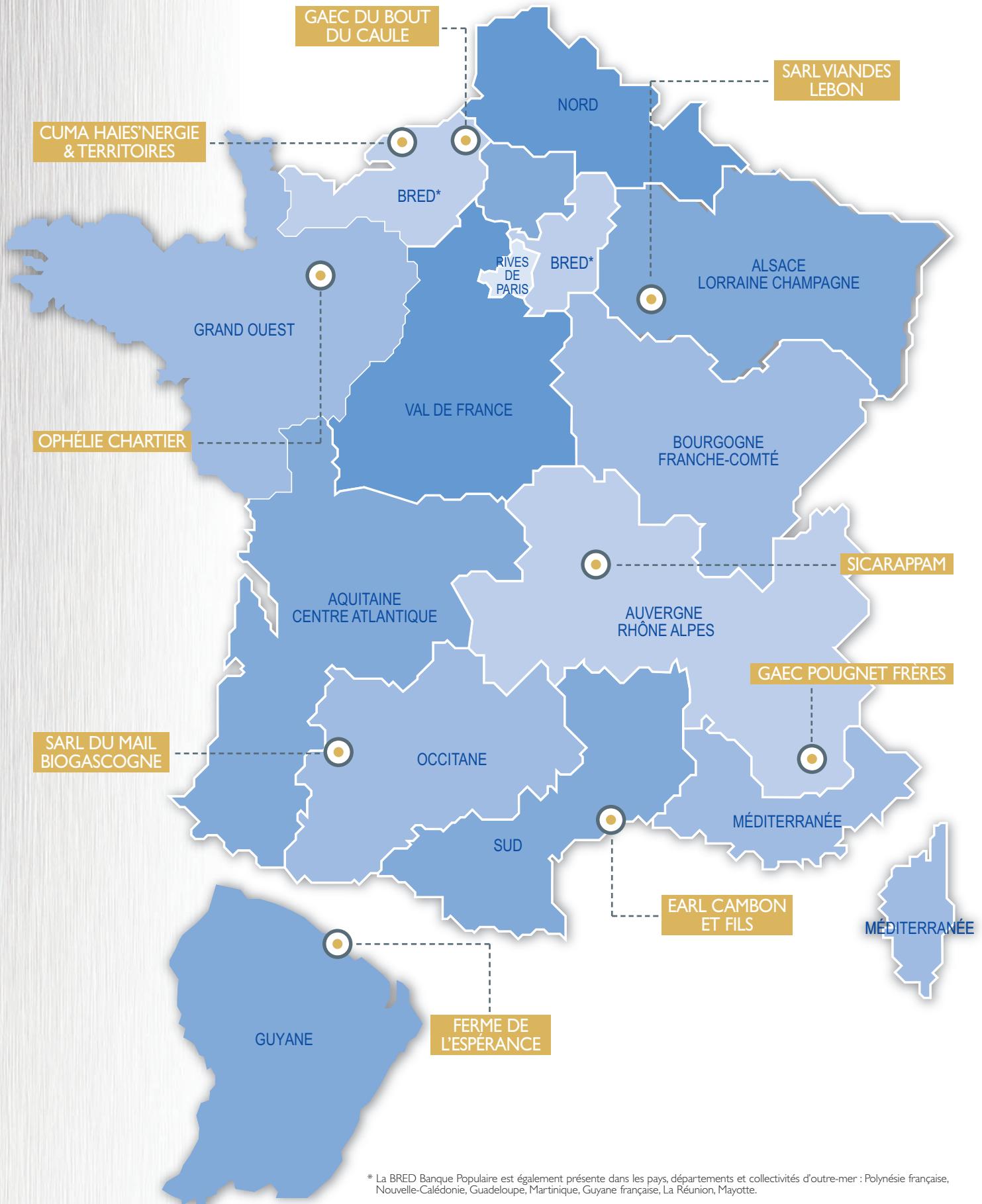
Ils jugent, sur dossier, les agriculteurs pour leur créativité, leur savoir-faire, leur capacité d'adaptation et leur volonté de conduire leurs productions sous le signe de la durabilité.

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

Banque Populaire n'a de cesse 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 plus de 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 2018





LISTE DES LAURÉATS DU PRIX NATIONAL DE LA DYNAMIQUE AGRICOLE ET DE LA PÊCHE 2018

CRÉATION D'ENTREPRISE AGRICOLE

GABRIELLE NICOLAS - FERME L'ESPÉRANCE (973)
Maraîchage sous serres, pépinière, porcs en plein air, ovin viande

OPHÉLIE CHARTIER (53)
Production porcine naisseur, engrisseur et diffusion de reproducteurs

PERFORMANCE TECHNIQUE

GAEC DU BOUT DU CAULE représenté par Sylvie, Bruno et Marc (76)
Lait, cultures de vente et élevage de porcs

SARL VIANDES LEBON (10)
Eleveur porcin

PÊCHE ET CULTURE MARINE

EARL CAMBON ET FILS - Philippe et Christophe Cambon (34)
Production d'huîtres et de moules

VALORISATION ET INNOVATION

SARL DU MAIL - BIOGASCOGNE (32)
Production, séchage et commercialisation de céréales Bio et sans gluten, Agroforesterie

GAEC POUGNET - BRASSERIE CORDŒIL (04)
Céréales et transformation en bière biologique

INITIATIVE COLLECTIVE

SICARAPPAM (63)
Producteurs et cueilleurs de plantes médicinales

CUMA HAIES'NERGIE ET TERRITOIRES (27 ET 76)
Plaquettes de bois de chauffage



Retrouvez les reportages vidéos sur le site 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.

GABRIELLE NICOLAS



FERME DE L'ESPÉRANCE (Guyane)
Production : maraîchage sous serres, pépinière,
porcs en plein air, ovin viande

Dossier présenté par
la BRED Banque Populaire

QUAND L'ESPÉRANCE FAIT VIVRE

L'installation en Guyane de Gabrielle Nicolas est un bel exemple de courage et de persévérance dans une région où les obstacles sont nombreux.

Après avoir décroché un diplôme d'ingénieur agricole à Lyon et exercé différents métiers, Gabrielle Nicolas décide de retourner en Guyane pour vivre de l'agriculture. Il ne s'agit pas pour elle de reprendre une entreprise familiale mais bel et bien de créer une exploitation de toute pièce.

Elle choisit de s'installer en 2010 à Macouria, commune rurale, située à une trentaine de kilomètres de Cayenne. Commence alors pour Gabrielle, un parcours du combattant. Elle s'installe sur du foncier entièrement boisé, appartenant à l'état, comme souvent en Guyane, et doit tout déforester pour obtenir une surface agricole suffisante. Ce n'est donc que petit à petit qu'elle arrive à mettre en place ses différentes productions, l'obligeant à avoir une activité salariée, le temps que son exploitation soit autonome.

En 2012, une entreprise très diversifiée voit le jour : moutons, maraîchage, porcs en plein air, pépinières. Une partie de l'exploitation est en bio pour les pâturages. En revanche, elle conduit le maraîchage sous serres en agriculture raisonnée. En raison du climat amazonien, des nombreuses maladies spécifiques à la zone géographique, Gabrielle ne peut pas travailler totalement en bio. Les 8 mois de pluies l'obligent à cultiver sous serres pour pouvoir produire toute l'année.

Malgré les difficultés techniques de production, Gabrielle Nicolas arrive aujourd'hui à diriger une entreprise rentable et en plein essor.

Elle aime ce métier qui lui procure indépendance et satisfaction. Elle a bien, parfois, de petits moments de doute mais, au fil des années, elle s'est attachée profondément à cette terre qu'elle a domestiquée.

Forme juridique de l'exploitation :
Entreprise Individuelle

E-mail du siège : gabrielle.nicolas@wanadoo.fr

Superficie de l'exploitation :
Surface totale : 60 ha en propriété

Activités développées sur l'exploitation :

- Maraîchage à 70 %
- Pépinières à 10 %
- Porcs en plein air à 15 %
- Ovin viande à 5 %

CA : 250 K€

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

EXPLOITATION AGRICOLE ESPÉRANCE

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

- > La proximité des zones de chalandises
- > L'exploitation est rentable
- > Le maraîchage sous serres qui permet de produire toute l'année

COMMENT ENVISAGEZ-VOUS L'AVENIR DE VOTRE EXPLOITATION ?

- > Mise en place d'un gîte de 7 bungalows avec piscine pour le tourisme
- > Création d'un atelier de plantes médicinales
- > Création d'un atelier de transformation de salades 4^{ème} gamme

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.

OPHÉLIE CHARTIER



OPHÉLIE CHARTIER (Mayenne)
Production porcine naisseur; engrisseur
et diffusion de reproducteurs

Dossier présenté par
la Banque Populaire Grand Ouest

DES PORCS SINON RIEN

Ophélie a façonné son élevage de porc comme elle l'entendait. Naisseur-engrisseur et multiplicateur ; le triptyque gagnant pour une exploitation dynamique.

Ophélie Chartier s'est prise de passion pour l'élevage porcin lors d'un stage pour son baccalauréat agricole. « Elle ferait du porc sinon rien ». Une belle détermination qui n'est pas facile à mettre en œuvre quand on n'a pas un sou en poche. Mais partir de rien n'effraie pas Ophélie. C'est en Mayenne, en 2012, qu'elle s'installe ; hors cadre familial et, hors région. Elle reprend une exploitation porcine dans laquelle elle fait le vide pour mener son élevage comme elle l'entend. En bonus, quelques 36 hectares de terre en herbage, maïs et blé, pratique pour l'épandage de son lisier. Ce qu'aime Ophélie dans la production porcine, c'est la rigueur et la technicité que demande un tel élevage. Elle est également autonome et ça lui plaît. Aujourd'hui, Ophélie conduit seule ses 165 truies en multiplication, naisseur, engrisseur partiel. Le

manque de place l'oblige, pour l'instant, à ne garder dans ses bâtiments que les femelles destinées à la reproduction. Les autres porcs partent pour engrangement chez un prestataire dès qu'ils atteignent 25 kg.

Viande ou reproducteur, toute la production est commercialisée par la COOPERL, un groupement breton spécialisé.

Après cinq ans d'un travail acharné, cette jeune exploitante pense avoir fait ses preuves et compte s'agrandir prochainement pour mener jusqu'à terme l'engraissement de ses animaux.

Mais si Ophélie ne manque pas d'idée et si elle manifeste une forte envie d'avancer, elle sait qu'en raison de l'instabilité des cours, il faut mesurer les investissements et toujours garder « une poire pour la soif ».

Forme juridique de l'exploitation :
exploitation individuelle

E-mail du siège : chartier.o@live.fr

Superficie de l'exploitation :

Surface totale : 38 ha
Surface agricole utile (SAU) : 36 ha
Dont en propriété : 2 ha

Activités développées sur l'exploitation :
• 165 truies naisseur, engrisseur, multiplicateur

CA : 494 K€

Main d'œuvre sur l'exploitation :
Permanent : 1

OPHÉLIE CHARTIER

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

- > La situation géographique et le peu d'implantation d'élevage porcin dans la région
- > Un tissus social important et une culture de l'entraide entre voisins.
- > D'être partie de zéro, sans aucun animal et avoir pu travailler le cheptel comme je l'entendais
- > D'avoir pu réaménager l'exploitation en fonction de ma vision de l'élevage.

COMMENT ENVISAGEZ-VOUS L'AVENIR DE VOTRE EXPLOITATION ?

- > Rapatrier les mâles engrangés chez un prestataire sur mon site d'élevage
- > Trouver un salarié idéalement à tiers temps pour m'épauler pour les cultures et l'élevage pour me libérer du temps

LAURÉAT DU PRIX NATIONAL DE LA DYNAMIQUE AGRICOLE ET DE LA PÊCHE 2018

SYLVIE AVRIL, VIRGILE, BRUNO ET MARC TREHET

PERFORMANCE TECHNIQUE

Cette catégorie vise à primer les exploitants agricoles et viticoles qui réalisent une véritable performance globale

Cette performance technique et économique peut être réalisée sur une production avec ou sans activité de transformation. Elle doit tenir compte des problématiques sociales et environnementales.

Sont récompensées, des exploitations ayant fait preuve d'une croissance forte : reprise d'exploitation, augmentation du cheptel, investissement divers, avec des résultats techniques optimaux



Dossier présenté par
la BRED Banque Populaire

LE GAEC DU BOUT DU CAULE : UNE AFFAIRE DE FAMILLE

Le GAEC du Bout du Caule, c'est l'histoire d'une famille qui, en une génération, a transformé une petite exploitation normande de 30 hectares en un modèle de diversification et de rentabilité.

À l'origine, deux frères, Marc et Bruno Tréhet. Le premier s'installe en production de taurillons en 1985 et le second sur l'exploitation familiale en production laitière. Une histoire assez classique mais qui va prendre de l'ampleur avec la création du GAEC du Bout du Caule et de l'atelier porcin en 1992. Les deux frères associés sont rejoints en 1999 par Sylvie, la femme de Marc. Ils peuvent ainsi mener plusieurs ateliers de front pour diversifier l'activité : à Sylvie les veaux ; à Marc aidé d'un salarié à mi-temps, les cochons et à Bruno les vaches laitières. Marc et Bruno interviennent sur l'activité céréalière, Sylvie s'occupe aussi de l'intendance et Marc de la comptabilité.

Le maître mot de l'entreprise : la productivité et pour y parvenir, les trois associés n'hésitent pas à investir. Il faut rationaliser le travail et se simplifier la vie telle pourrait-être leur devise. Cela passe, entre autre, par de la robotisation et de l'automatisation des différents ateliers, par exemple : un robot de traite et un circuit de distribution automatique d'aliments pour les porcs.

Construite en 2006, la centrale produit 800 tonnes de mélange de céréales « maison » pour les vaches, les taurillons et les porcs. C'est une façon de maîtriser la qualité de la nourriture et de se prémunir des fluctuations de prix.

Les trois membres du GAEC, curieux et boulimiques de nouvelles idées, créent en 2012 une unité de stockage et de séchage solaire pour les céréales et les oléagineux. Une démarche judicieuse dans une région plutôt humide. De plus, ils ont dans leur ADN le travail en commun : depuis longtemps, ils adhèrent à deux Cuma et les trois tracteurs, le pulvérisateur, l'épandeur d'engrais et l'équipement de semis de l'exploitation sont en copropriété avec le voisin : au GAEC, pas de dépenses inutiles.

Dernière innovation en date : la mise en culture de 1,2 hectares de courgettes pour répondre à la demande d'un industriel local. Les 3 associés attendaient une récolte de 50 tonnes, ils en ont récolté plus de 110, vraisemblablement les prémisses d'un futur développement.

Forme juridique de l'exploitation : GAEC

E-mail du siège : gaec.caule@orange.fr

Superficie de l'exploitation :

Surface totale : 310 ha

Surface agricole utile (SAU) : 310 ha

Dont en propriété : 37 ha

Activités développées sur l'exploitation

- Lait
- Cultures de vente
- Porcs

CA : 947 K€

Main d'œuvre sur l'exploitation :

Permanents : 3 associés, 1 salarié à mi-temps

Temporaires : 6 salariés l'été 2017 pour la cueillette des courgettes

GAEC DU BOUT DU CAULE

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

- > Le collectif
- > La recherche d'innovations

COMMENT ENVISAGEZ-VOUS L'AVENIR DE VOTRE EXPLOITATION ?

- > Avec sérénité
- > Par le développement de la culture des courgettes
- > En faisant de la méthanisation

PERFORMANCE
TECHNIQUE

Cette catégorie vise à primer les exploitants agricoles et viticoles qui réalisent une véritable performance globale

Cette performance technique et économique peut être réalisée sur une production avec ou sans activité de transformation. Elle doit tenir compte des problématiques sociales et environnementales.

Sont récompensées, des exploitations ayant fait preuve d'une croissance forte : reprise d'exploitation, augmentation du cheptel, investissement divers, avec des résultats techniques optimaux

FRANCIS LEBON



SARL VIANDES LEBON (Aube)
Production : éleveur porcin

Dossier présenté par
la Banque Populaire
Alsace Lorraine Champagne

DU CHAMP À L'ASSIETTE

En quelques années un producteur de porcs de l'Aube a relevé le défi de faire revivre une filière bouchère régionale pour assurer de nouveaux débouchés à des producteurs de viande locaux.

Francis Lebon aime l'élevage, les chiffres, les calculs, la rentabilité. C'est donc avec une vision de chef d'entreprise qu'il s'installe en production porcine en 1981 avant de reprendre l'exploitation céréalière familiale quelques années plus tard.

La rentabilité est plus que discutable. Francis le voit bien et les chiffres le disent.

Début des années 90, il entame une lente mutation d'éleveur en homme de filières. Il commence par vendre des carcasses de porcs à quelques boucheries, histoire de supprimer les intermédiaires et d'améliorer sa marge. Les chiffres s'en ressentent et deviennent moins rouges. Mais Francis ne veut pas s'arrêter là. Il voit plus grand. Pourquoi ne pas maîtriser toute la filière et élargir la gamme à d'autres productions ? L'occasion lui est donnée en 2010, lorsqu'un de ses clients dépose le bilan. Francis Lebon décide alors de reprendre cette

entreprise de découpe et de préparation de viande et ses deux boucheries.

Les « viandes Lebon » voient le jour. Du cochon bien sûr mais aussi du bœuf, du veau, de la volaille, de l'agneau, bref une offre complète pour le consommateur.

Aujourd'hui, Francis est surtout un manager; son exploitation tourne sans lui, sauf le dimanche où il assure la permanence auprès de ses porcs. Le reste du temps il pense chiffres, développement et nouveaux débouchés. Les plus récents, un accord de partenariat avec 2 magasins « Fraich' » à Troyes et Fontainebleau dans lesquels des comptoirs des « Viandes Lebon » se sont installés.

La chaîne est complète ; les champs nourrissent les porcs, les porcs nourrissent les champs. Ensuite la filière se déroule : engrangement, abattage, découpe, ventes et de bons chiffres.

Forme juridique de l'exploitation : SARL

E-mail du siège : lebon.francis@orange.fr

Superficie de l'exploitation :

Surface totale : 220 ha

Surface agricole utile (SAU) : 220 ha

Dont en propriété : 60 ha

Activités développées sur l'exploitation :

- Céréales
- Élevage
- Commerce d'animaux
- Vente directe : boucheries et magasins de producteurs

CA : 3 504 K€ uniquement boucheries
5 300 K€ consolidés sur l'ensemble

Main d'œuvre sur l'exploitation :

Permanents : 3 sur le groupement d'employeurs ;
25 sur les points de vente
Saisonniers : 2

SARL VIANDE LEBO

QUELS SONT, SELON VOUS, LES POINTS FORTS DE VOTRE ENTREPRISE ?

- > La maîtrise de la filière
- > Les nombreux points de vente

COMMENT ENVISAGEZ-VOUS L'AVENIR DE VOTRE ENTREPRISE ?

- > Maintenir les acquis

Sociétés liées à l'exploitation :

- Entreprise Individuelle LEBON F.
- EARL La Sablonnière
- SCI SKV2L
- Groupement d'employeurs
- SC CFL (Holding)

PÊCHE
ET CULTURE
MARINE

Cette catégorie a pour objet de valoriser les exploitations de Pêche artisanale ou de Culture Marine les plus dynamiques.

Sont concernés tous les exploitants qui assurent la pérennité de leur activité, génèrent une capacité d'autofinancement suffisante pour leur développement, présentent un projet innovant et mettent en valeur les aspects socio-économiques environnementaux (développement durable, ...) et techniques.

PHILIPPE ET CHRISTOPHE CAMBON



EARL CAMBON ET FILS (Hérault)
Production d'huîtres et de moules

Dossier présenté par
le Crédit Maritime
Méditerranée



DEUX FRÈRES JUMEAUX NÉS SOUS LE SIGNE DE L'HUÎTRE

Deux jumeaux, Christophe et Philippe Cambon décident en compagnie de leur père, de renouer avec la tradition familiale du grand père : être conchyliculteurs sur l'Etang de Thau. Mais l'histoire a ses limites, les deux frères ont ouvert de nouveaux horizons professionnels en commercialisant en direct et en développant la recherche.

Pour Philippe et Christophe Cambon, tout commence en 1992. Ils ont terminé des études scientifiques et décident de rejoindre le petit monde de l'ostréiculture qu'ils côtoient depuis leur enfance. Mais la petite exploitation du grand-père a disparu, pas de reprise possible. Avec des aides allouées à l'époque, ils construisent pierre par pierre leur outil de travail.

Après deux ans en location, ils finissent par trouver un petit local sur les bords de l'étang de Thau près de la commune de Bouzigue, réputée pour la qualité de ses huîtres. Progressivement, ils agrandissent leur surface de production par l'augmentation du nombre de tables, lieu où poussent les huîtres dans le jargon.

Les deux frères ont bien conscience que leur métier doit évoluer pour perdurer. Ils décident de

se démarquer en produisant la Césaria, une huître née et élevée sur l'Etang de Thau. Une huître aux qualités gustatives reconnues mais peu produite car délicate. Parallèlement, ils développent un élevage de moules. Deux avantages, une diversification de cultures et surtout la présence des mollusques dans les tables qui équilibre la biodiversité favorisant ainsi la croissance des huîtres et limitant leur mortalité. Par précaution aussi, ils ont investi dans un bassin de stockage oxygéné de 380 m³ qui leur permet d'avoir toujours des coquillages à la vente au cas où les autorités sanitaires décideraient la fermeture du bassin de Thau lors de présence d'algues toxiques. Les pratiques nouvelles de Philippe et Christophe, issues de leur recherche, pourraient bien dans un avenir proche chambouler les habitudes ostréicoles de la région.

Forme juridique de l'exploitation :
EARL

E-mail du siège : la.perle.de.thau@wanadoo.fr

Surface concession maritime :
Mas sur domaine privé de 1 500 m²

Activités développées :

- Production d'huîtres
- Production de moules

CA : 299 K€ en production
et 600 K€ en commerce

Main d'œuvre sur l'exploitation :

- 3 salariés en CDI et les 2 associés
- 7 salariés en CDD

plus une vingtaine de saisonniers selon la période

EARL CAMBON ET FILS

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

- > Complémentarité des dirigeants
- > L'importance donnée à la recherche et au développement
- > La conservation de la biodiversité

COMMENT ENVISAGEZ-VOUS L'AVENIR DE VOTRE EXPLOITATION ?

- > Accentuer la recherche pour la bonne gestion de la biodiversité
- > Exporter le savoir-faire à l'étranger
- > Développer l'entreprise à l'international

VALORISATION ET INNOVATION

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.

NICOLAS, CLAUDE ET TANGUY MELIET, MÉLANIE MARIAT



SARL DU MAIL - BIOGASCOGNE (Gers)
Production, séchage et commercialisation
de céréales bio et sans gluten, agroforesterie

Dossier présenté par
la Banque Populaire
Aquitaine Centre Atlantique
et la Banque Populaire Occitane

UNE EXPLOITATION AU RÉGIME SANS GLUTEN

Dans le cadre de leur remise en question permanente, en 34 ans de carrière, Claude et Nicolas Meliet sont passés du conventionnel au bio, se sont spécialisés dans les cultures sans gluten, puis ont certifié leurs 1200 hectares en biodynamie.

Nicolas et Claude Meliet ont débuté leur parcours en 1984 en reprenant les exploitations familiales. Une trentaine d'hectares, surtout de la vigne sans avenir. Nicolas se lance alors dans la production de céréales, tourneaux, blé, maïs, soja, rien de plus classique pour la région. Soumis aux caprices des cours, le couple s'accroche pour mener au mieux leur exploitation. Mais faire le dos rond n'a qu'un temps. Homme de caractère et de décision, Nicolas décide en 1990 de se tourner vers le bio. 25 ans plus tard, c'est l'installation de leur fils Tanguy qui déclenche une nouvelle remise en question dans la famille. Pour que la jeune génération s'en sorte, il faut faire et penser différemment. S'affranchir des circuits traditionnels leur paraît être une bonne solution. Nicolas trouve des banques pour le suivre dans la construction d'un immense silo qui lui permettra de supprimer quelques intermédiaires.

Mais voilà, avant que la première récolte de blé ne remplisse les greniers de métal, il comprend que la

concurrence est rude. Il faut donc une autre idée. C'est au salon Biofach à Nuremberg qu'il a le déclencheur. La demande du « sans gluten » est grandissante. Ses silos sont encore vierges, voilà l'aubaine. Exit le blé, Nicolas devient l'un des rares exploitants à pouvoir garantir une filière de production de céréales sans gluten. Rapidement, sa démarche intéresse bon nombre d'industriels français et nordiques. Mais Nicolas va plus loin encore : en 2016, il convertit 600 hectares en biodynamie puis, l'année suivante, 300 hectares supplémentaires. « Une folie » diront beaucoup et pourtant, ça marche puisque de nouveaux marchés s'ouvrent notamment en Suisse et en Allemagne.

En seulement quelques années, la SARL du Mail est devenue incontournable sur le marché des céréales sans gluten et Nicolas a encore en réserve quelques idées pour donner de la cohérence et pérenniser l'entreprise ainsi que l'avenir de son fils.

Forme juridique de l'exploitation : SARL

E-mail du siège : contact@biogascogne.com

Superficie de l'exploitation :

L'entreprise récolte des céréales sans gluten sur une trentaine de fermes et sur les exploitations familiales (EARL Haubelon et Tanguy Méliet) sur une surface totale de 2 000 ha

Activités développées sur l'exploitation :

- Vente de céréales
- Prestation de services

CA : 3 424 K€

Main d'œuvre sur l'exploitation :

Permanents : 10 salariés

Société liée à l'exploitation : EARL DE HAUBELON

SARL DU MAIL

QUELS SONT, SELON VOUS, LES POINTS FORTS DE VOTRE ENTREPRISE ?

- > La capacité des dirigeants à se remettre en question
- > Être sorti des schémas classiques
- > La réactivité

COMMENT ENVISAGEZ-VOUS L'AVENIR DE VOTRE ENTREPRISE ?

- > Créer une filière « sans gluten » dans le Gers
- > Éventuellement créer une marque
- > Trouver de nouveaux partenaires

LAURÉAT DU PRIX NATIONAL DE LA DYNAMIQUE AGRICOLE ET DE LA PÊCHE 2018

VALORISATION ET INNOVATION

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.

GEORGES ET BORIS POUNGET



GAEC POUNGET FRÈRES (Alpes-de-Haute-Provence)
Production : céréales et transformation en bière biologique

Dossier présenté par
la Banque Populaire
Auvergne Rhône-Alpes

DU CHAMP À LA CHOPPE

Boris Pouget, passionné de bière, a développé avec son oncle Georges, une micro brasserie bio aux confins des Alpes-de-Haute-Provence, en maîtrisant toute la chaîne de production, chose rare dans cette profession.

Boris Pouget est un passionné de bière. Mais en boire c'est bien, la faire c'est mieux. Et c'est dans sa cuisine d'étudiant, en compagnie de sa femme que Boris fait ses premiers brassages. Son diplôme de bio-chimiste en poche, il n'a plus qu'une obsession : brasser. « To beer or not to beer », là n'est plus la question lorsque son oncle Georges l'accueille sur l'exploitation familiale en 2006. Après les ovins, les céréales, l'agrotourisme, les ânes, pourquoi pas la bière. Ici il y a tout ce qu'il faut, de l'eau pure qui coule du mont Cordoeil, de l'orge et des bâtiments pour abriter une première micro-brasserie. Modeste et dotée d'équipements de la débrouille certes, mais tout était suffisamment bien pensé et professionnel pour réussir leur pari.

Reste le houblon ; et comme les deux hommes veulent maîtriser toute la chaîne : du champ à la choppe, ils plantent quelques rangs pour tester. Et merveille ça fonctionne. Cette plante des brumes

du nord s'adapte très bien au soleil des Alpes du Sud.

Les blondes, les brunes, les ambrés de la brasserie Cordoeil trouvent très rapidement leurs inconditionnels. A peine dix ans plus tard, la demande est si forte que la production a du mal à suivre. Alors pendant deux ans, Boris et Georges mûrissent un nouveau projet : passer du stade artisanal à un équipement plus adapté à une offre conséquente et diversifiée. Avec ses 4 ingrédients : orge, eau, houblon, levures et son savoir-faire, Boris a de quoi proposer des centaines de recettes différentes pour satisfaire ses revendeurs et ses clients. En 2017, c'est chose faite, c'est avec une vraie petite brasserie, dotée d'équipements ultra modernes et d'une ligne d'embouteillage que Boris et Georges concoctent leur boisson fétiche qui s'exporte maintenant bien au-delà du département.

Forme juridique de l'exploitation : GAEC

E-mail du siège : gaec@thorame-basse.com

Superficie de l'exploitation :

Surface totale : 90 ha

Surface agricole utile (SAU) : 88 ha

Dont en propriété : 60 ha

Activités développées sur l'exploitation :

- Fourrage bio
- Céréale transformée en bière bio

CA : 107 K€

Main d'œuvre sur l'exploitation :

Permanents : 2 associés

Société commerciale SAS BRASSERIE CORDOEIL

GAEC POUNGET FRÈRES

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

- > La situation géographique
- > La maîtrise de toute la chaîne de production
- > Une exploitation céréalière déjà existante en bio
- > Un produit en forte demande

COMMENT ENVISAGEZ-VOUS L'AVENIR DE VOTRE EXPLOITATION ?

- > Augmentation de la production et de la profondeur de l'offre
- > Étendre le réseau commercial au-delà du département

L'abus d'alcool est dangereux pour la santé

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.

WILLIAM MAROTTE



SICARAPPAM (Puy-de-Dôme)
Producteurs et cueilleurs de plantes médicinales

Dossier présenté par
la Banque Populaire
Auvergne Rhône Alpes

POUR LES PRODUCTEURS, LES PLANTES NE SONT PAS UNE MAROTTE

La SICARAPPAM est une coopérative agricole créée il y a 30 ans par un groupe d'amis. Elle commercialise des plantes aromatiques et médicinales, fraîches, sèches ou congelées pour les laboratoires pharmaceutiques, les herboristeries, la grande distribution et les laboratoires homéopathiques.

Lorsqu'un groupe de quelques producteurs de plantes aromatiques et médicinales crée la SICARAPPAM, il n'imaginait sans doute pas que 30 ans plus tard, leur bébé aurait autant grandi. Il faut dire qu'avec une demande en forte augmentation, de nombreux jeunes exploitants ont rejoint la coopérative, avec le désir, eux aussi, de vivre de leur métier de cueilleur. Tous ensemble, ils ont continué à dynamiser la coopérative. À leur tête depuis deux ans, William Marotte, cueilleur nomade comme il aime à se dénommer. Tout au long de l'année, il parcourt la France à la recherche de plantes sauvages que la coopérative conditionne et commercialise. Mais les profils des adhérents sont très divers. On trouve des cueilleurs du dimanche, des doubles-actifs ou bien des agriculteurs.

Le conseil d'administration de 11 membres regroupe des cueilleurs et des cultivateurs. C'est lui qui prend les décisions mais toujours en accord avec les adhérents. Lors des réunions, on évite les votes au profit du consensus. La coopérative incite ces producteurs à participer à la vie de la structure, c'est-à-dire que ses adhérents sont invités à s'impliquer dans son fonctionnement et s'investir dans la réalisation des différents projets mis en chantier. En 10 ans, le chiffre d'affaires a augmenté de 15 % à 20 % par an, reflet de l'intérêt grandissant des consommateurs pour des produits naturels. Mais aujourd'hui, le challenge du groupe est de poursuivre cette croissance à deux chiffres pour continuer le développement, tout en préservant la ressource.

Forme juridique de l'exploitation :
Société Coopérative Agricole

E-mail du siège : contact@sicarappam.com

Superficie de l'exploitation :
Surface pour la culture : 16 ha
(les adhérents ayant des parcelles de 0.3 à 5 ha)

Pour la cueillette :
• 85 % est réalisée dans la région Auvergne Massif Central
• 15 % sur le reste de la France

Activités développées sur l'exploitation :
• Commercialisation et vente de plantes fraîches (35%)
• Commercialisation et vente de plantes sèches (65%)

CA : 1 382 K€

Main d'œuvre sur l'exploitation :
5,05 ETP , 40 adhérents, 1 stagiaire/an

SICARAPPAM

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

- > La cohésion du groupe
- > Le nombre important d'adhérents qui permet d'avoir un certain poids commercial et une forte réactivité
- > Les idées

COMMENT ENVISAGEZ-VOUS L'AVENIR DE VOTRE EXPLOITATION ?

- > Développer la transformation des plantes en produits finis (amener de la valeur ajoutée)
- > Créer une marque
- > S'affranchir des intermédiaires

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.

PHILIPPE DILARD



CUMA HAIES'NERGIE & TERRITOIRES (Haute-Normandie)
Production : plaquettes de bois de chauffage

Dossier présenté par
la BRED Banque Populaire

LE RETOUR DES HAIES POUR UNE AGRICULTURE DURABLE

Fin 2012, 13 agriculteurs Haut-normands ont créé la Cuma Haies'Nergies & Territoires pour investir dans du matériel de broyage. L'idée est de récupérer le petit bois des haies, le broyer et s'en servir dans des chaudières à bois pour chauffer les installations des exploitations.

Autour de Philippe Dilard, Président d'Haies'Nergie, un groupe de 13 agriculteurs a décidé d'en finir avec le gaspillage du bois qui partait en fumée sur leur exploitation. Dans un premier temps, cette prise de conscience les a amenés à équiper leur entreprise de chaudière à bois pour chauffer leurs installations.

Mais ces chasseurs de gaspillage ont porté leur réflexion plus loin. Les haies bocagères de la région peuvent être un magnifique réservoir renouvelable de matière première. Ils pourraient broyer bois, brindilles et résidus de la taille, pour les transformer en plaquettes bonnes à brûler dans les chaudières et produire de l'énergie à bon marché.

Après avoir testé l'idée avec des agriculteurs de Haute-Normandie aguerris à cette pratique, la décision a été prise en 2014 d'acheter le matériel de broyage nécessaire et de créer la CUMA Haies'Nergie.

Finalement, le potentiel est tel qu'il a été possible de sortir de l'autoconsommation pour passer au stade de la commercialisation des plaquettes et donc de donner une valeur commerciale à ces déchets verts. Depuis 2010, le pouvoir énergétique cumulé des plaquettes ainsi produites chez les adhérents, représente presque 6 millions de litres de fuel économisés.

Conséquence, les haies de bocage, en disparition et pourtant très utiles à la biodiversité commencent à être réimplantées et l'idée du broyage fait des émules dans la région. Aujourd'hui la Cuma compte environ 120 utilisateurs des services de la déchiqueteuse.

Pour Philippe Dilard, la croissance de la CUMA et la réussite de la filière de bois bocager est avant tout une formidable aventure humaine de gens convaincus des enjeux environnementaux, économiques et sociaux.

Forme juridique de l'exploitation : CUMA

E-mail du siège : philippe.dilard@wanadoo.fr

Activités développées sur l'entreprise et dans les sociétés liées :

- Déchiquetage du bois de haies
- Sciage, fendage du bois en bûches
- Sciage en planches des grumes (en projet avancé)

CA : 162 K€

Main d'œuvre dans la société :

Permanents : 1,5 salariés

Temporaire : 0,2 salariés

Sociétés liées à l'entreprise :

- Projet Territoires d'Énergies (GIEE en cours d'agrément)

CUMA HAIES'NERGIE & TERRITOIRES

QUELS SONT, SELON VOUS, LES POINTS FORTS DE VOTRE ENTREPRISE ?

- > Les hommes
- > La force de conviction

COMMENT ENVISAGEZ-VOUS L'AVENIR DE VOTRE ENTREPRISE ?

- > Avec le sourire
- > Augmenter les ventes de plaquettes de bois aux collectivités
- > Augmenter le nombre d'adhérents
- > Offrir de nouveaux services



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

  #LaBonneRencontre

BANQUE & ASSURANCE

ADDITIONNER LES FORCES
MULTIPLIER LES CHANCES





Candidature

Pour obtenir de plus amples renseignements, et présenter votre candidature pour 2019,
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 (rubrique Professionnels / Agriculteurs)

Contact presse

BPCE - Banque Populaire
Christine Françoise : presse@bpce.fr
Tél. : 01.58.40.46.57

Contact Marché de l'Agriculture

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