

## Présentation de quelques exploitations agricoles tirant revenu de la Bretonne Pie Noir



Ce document présente les résultats d'entretiens menés auprès de 16 éleveurs professionnels dont deux ont fait l'objet d'une étude plus approfondie. Ces entretiens ont été volontairement axés sur le thème de l'installation. Les deux études de cas ont pour but d'appréhender la rentabilité économique des systèmes en Bretonne Pie Noir.

Document réalisé dans un but de communication à l'intention des organisations en charge de l'installation :

- Directions Départementales de l'Agriculture et de la Forêt ;
- Chambres d'Agriculture ;
- Associations Départementales pour l'Aménagement des Structures des Exploitations Agricoles ;
- Société d'Aménagement Foncier et d'Etablissement Rural ;
- Etablissements bancaires ;
- ...

**La race bovine Bretonne Pie Noir** est l'une des grandes races françaises à l'orée du XX<sup>e</sup> siècle (500 000 têtes en 1900). Les « trente glorieuses » ont failli lui être fatale (15 000 têtes en 1975). En 1976, est mis en place un programme de sauvegarde, le premier en France dans une race bovine en péril, avec 300 vaches chez 46 éleveurs. Des systèmes innovants sont imaginés par de jeunes éleveurs, généralement basés sur la transformation fermière et la vente directe. Les effectifs s'accroissent depuis 1990. Le programme de sauvegarde se transforme en un programme de relance de la race.



## Présentation des systèmes en race Bretonne Pie Noir

Actuellement, la race compte un peu plus de **1300 femelles réparties chez 340 adhérents** à la société des éleveurs parmi lesquels une vingtaine de professionnels. On entend par professionnels les adhérents pour qui la Bretonne Pie Noir permet de dégager au moins un demi SMIC. Les autres sont des amateurs ou des agriculteurs ayant généralement de une à cinq vaches.

Qui sont ces professionnels ? Leurs systèmes sont-ils rentables ? Est-il envisageable d'installer d'autres éleveurs avec la Bretonne Pie Noir comme « outil de production » principal ? A quelles conditions ? Voilà les questions qui se posent aujourd'hui.

En effet, la politique actuelle de la société des éleveurs n'est pas seulement d'augmenter le nombre de femelles mais aussi de faire reconnaître les systèmes d'élevage de la Bretonne Pie Noir avec ses spécificités, ses atouts et ses contraintes, et de s'organiser pour que ces exploitations :

- **permettent à des éleveurs de vivre de ce métier,**
- **en répondant à la demande des consommateurs (qualité, typicité des produits, circuit courts...)**
- **et à une demande sociétale (protection de l'environnement...)**

C'est donc par la valorisation économique des produits de la race, permettant l'installation de nouveaux éleveurs, que les promoteurs de la race espèrent réussir la relance.

### LA BRETONNE PIE NOIR

La Bretonne Pie Noir produit un lait riche (TB = 44 ‰ ; TP = 33 ‰ ; excellente fromageabilité) avec une moyenne voisine de 3 000 kg de lait brut, au contrôle laitier en 2006. Ceci est honorable compte tenu du format (une femelle pèse de 350 à 450 kg) et surtout des conditions volontairement très extensives d'exploitation.

La viande de la Bretonne Pie Noir est aussi réputée pour ses qualités sensorielles (finesse, tendreté, saveur...).

Les qualités d'élevage de la Bretonne sont la facilité de vêlage, la rusticité, la facilité d'alimentation, la longévité et l'aptitude à la reproduction : 1,3 à 1,4 IA / IAF.



"Je suis encore plus convaincu aujourd'hui de l'intérêt de la Bretonne Pie Noir. C'est une vache sans souci : peu de mammites, vêlages faciles même en croisement. Il n'y a pas de diarrhées ou de mortalité chez les veaux" indique M. L., éleveur dans le Finistère.

Depuis 20 ans, des éleveurs ont mis au point des systèmes techniques cohérents et économiquement viables. Ces systèmes sont basés sur la vente directe et la valorisation de produits à forte typicité. Les qualités intrinsèques de la Bretonne Pie Noir se révèlent alors intéressantes. Comme le souligne M. C., éleveur en Loire Atlantique, "elle donne un lait riche apte à la transformation".

## PROFIL DES ÉLEVEURS PROFESSIONNELS ENQUETES

L'âge moyen des exploitants est de 42 ans (entre 32 et 56 ans). Toutes les exploitations fonctionnent en transformation fermière et vente directe, que ce soit pour les produits laitiers ou carnés. Seuls deux éleveurs vendent une petite partie de leurs produits laitiers grâce à la vente indirecte (avec un intermédiaire entre le producteur et le consommateur).

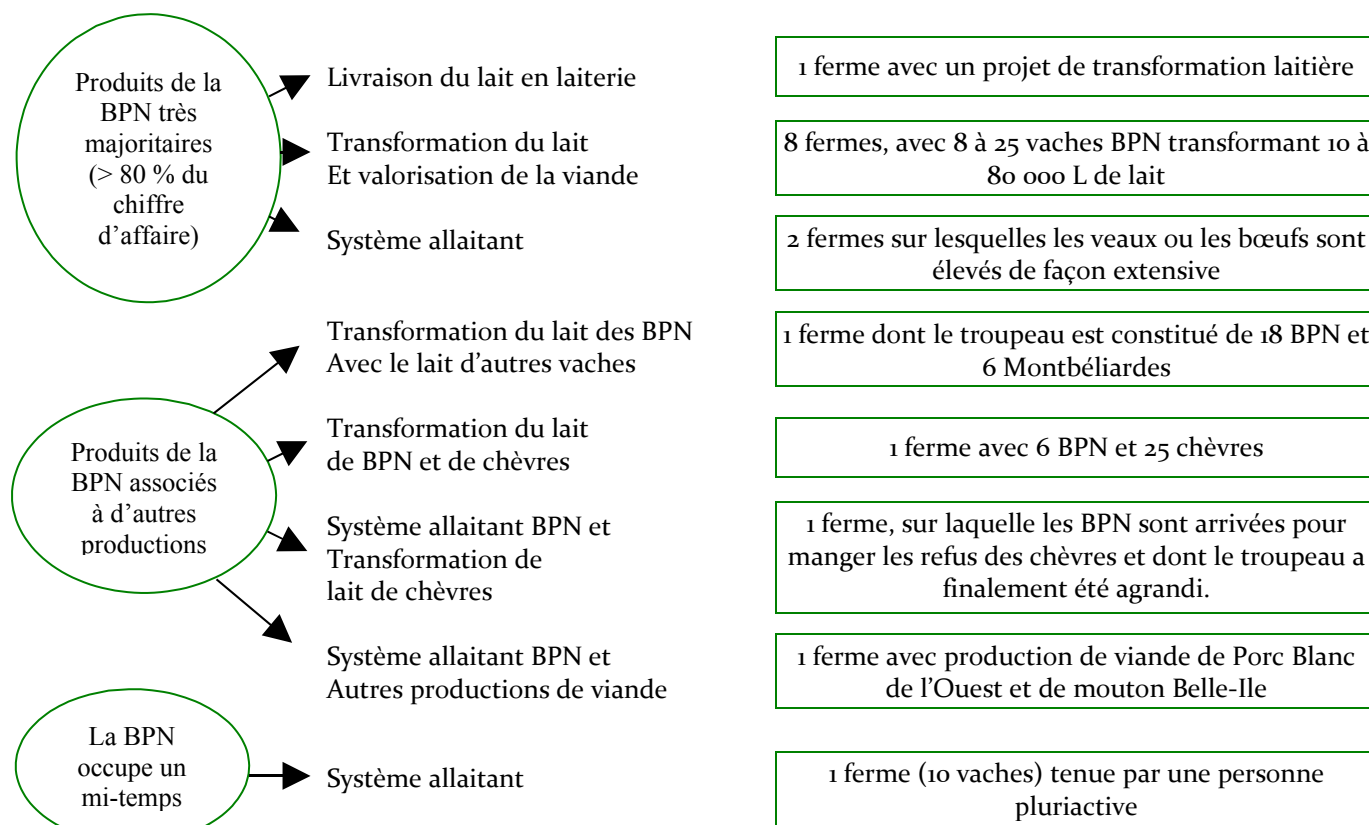
Un quart des éleveurs disposent de résultats comptables précis. Ils ont choisi ce métier non seulement pour le revenu qu'il procure mais aussi pour d'autres motivations :

- **Etre autonome** : l'installation nécessite **peu d'investissements** et l'exploitation fonctionne avec **peu d'intrants**.
- **Maîtriser le produit** : le suivre de la production à la commercialisation. La vente permet d'avoir des retours sur la perception des produits et ainsi d'améliorer la production pour répondre au mieux aux attentes des consommateurs.
- **Respecter l'environnement** : préoccupation majeure des éleveurs de Bretonne Pie Noir. Tous ont une **conduite extensive** : pas d'engrais minéral, faible chargement (moins de 1 UGB / hectare), peu ou pas de concentré.

Bien souvent les éleveurs ont de petites productions « annexes » qui leur permettent d'être quasiment autonome au niveau alimentaire :  
potager, porcs qui valorisent en plus le petit lait de fromagerie...

Aucun éleveur ne déplore un salaire horaire peu élevé bien que ce soit parfois le cas car le plus important pour eux est de vivre en adéquation avec leur conception du métier.

Sont considérés comme éleveurs professionnels de Bretonne Pie Noir les éleveurs pour lesquels les produits de la BPN (Bretonne Pie Noir) fournissent au moins un demi SMIC. Une première approche des 16 élevages enquêtés peut être faite en fonction des productions de l'exploitation :



## LES PRODUITS ET LA VENTE

La vente directe des produits laitiers concerne 10 producteurs et s'effectue selon trois voies principales :

- la vente à la ferme (4 producteurs) ;
- la vente sur les marchés (les 10 producteurs) ;
- la vente par les paniers, qui est la vente des produits de plusieurs producteurs à une association de consommateurs. 4 producteurs ont recours à ce mode de commercialisation.

Même si les producteurs portent attention à ne pas transformer plus que ce qu'ils peuvent vendre, aucun d'entre eux n'a de problème pour écouler les produits.

Le choix des marchés a beaucoup d'importance. Bien qu'il ne s'agisse pas d'une règle absolue, les marchés de ville ou de zone touristique sont les plus porteurs, de même que les marchés de fin de semaine et de week-end. Les volumes vendus sont très variables, mais tournent souvent autour de 5 à 10 000 L de lait transformé par marché et par an avec une gamme moyennement diversifiée (4 ou 5 produits, souvent beurre, tomme, gwell\*, fromage blanc, crème).

Les litrages transformés étant très variables selon les exploitations (de 10 000 à 80 000 L), on peut dire qu'il n'y a **pas de problèmes de débouchés, mais plutôt de temps à accorder à la vente.**

Pour les éleveurs allaitants, la commercialisation est un peu plus délicate. Alors que les laitiers ont leurs clients des produits laitiers à qui ils vendent aussi les produits carnés, les éleveurs qui ne font que de la viande ont une clientèle spécifique (liste de clients). Et lorsque le seul moyen de publicité est le bouche à oreille, la vente peut mettre du temps à se développer, encore plus qu'en produits laitiers.

Viande ou produits laitiers, les retours sur les produits sont excellents pour tous les producteurs. 4 d'entre eux ont souligné les commentaires particulièrement élogieux sur la crème, le beurre ou le fromage blanc. Ceci confirme la qualité organoleptique et sensorielle du lait de la Bretonne Pie Noir et son aptitude à fournir des produits de qualité, appréciés des consommateurs.

Comme les prix de vente sont très variables entre les producteurs pour un même produit (élasticité des prix), on peut dire que les exploitations pratiquant des prix bas ont une bonne marge potentielle de progression. Mais vendre cher n'est souvent pas l'objectif des producteurs, qui souhaitent garder des produits accessibles pour tous les consommateurs.

Produit	Prix Moyen (€ TTC / kg)	Mini - Maxi (€ TTC / kg)
Tomme	14.80	12 - 20
Fromage blanc	8.4	8 - 10
Gros lait (ou Gwell)	3.15	2.6 - 4
Beurre	12.7	11.2 - 14
Crème	8.6	6.6 - 10.5

Prix de vente des produits laitiers  
(moyennes sur 6 à 10 producteurs selon les produits)

Au niveau de la valorisation de la viande, le veau est vendu à un prix moyen de 11 € le kg de viande (8.50 à 13 €) lorsque celle-ci est conditionnée en caissettes de 5 à 15 kg.

La vente au détail permet de vendre à des prix moyens de 15 € le kg (variant selon les morceaux bien entendu).

La viande la mieux vendue reste celle de bœufs puisqu'elle peut être vendue à 15 € / kg en caissettes.

\* gwell (ou gros-lait) : lait fermenté au goût acidulé, reconnaissable à sa texture filante. Il doit ses caractéristiques très particulières et son goût original à une flore bactérienne spécifique.

## L'INSTALLATION

Parmi les 16 éleveurs enquêtés, 3 se sont installés avant 1995, 7 entre 1996 et 2000 et 5 après 2001. 7 n'ont jamais eu recours à la DJA.

4 éleveurs ont déménagé pour se réinstaller, et 1 a déménagé deux fois. Nous avons donc 22 cas d'installation. Ces déménagements ont deux explications :

- Tout d'abord, s'agissant de petites fermes, la réinstallation est possible matériellement (il n'y a pas de gros moyens de production à déplacer)
- Et surtout, les éleveurs qui s'installent la première fois le font souvent dans des conditions peu favorables (terres morcelées, bâtiments en location ...).

- Une seule installation s'est faite par reprise d'une exploitation fonctionnant déjà avec des vaches Bretonne Pie Noir.

- 8 cas d'installation sont des transformations d'exploitations existantes c'est-à-dire avec réaménagement de bâtiments existants pour la fromagerie ou reprise de droits à produire.

- 13 cas d'installation sont des créations « de toute pièce », ce qui suppose la construction d'un bâtiment ou d'un atelier, l'attribution de droits à produire, l'achat de matériel agricole ou de fromagerie.

**L'élevage en race Bretonne Pie Noir ne nécessite pas forcément des terres riches car c'est justement un des grands atouts de cette vache de valoriser des terrains séchants ou humides. En revanche la proximité des zones de commerce, les possibilités de construction d'ateliers de transformation, la présence de haies ou de bois pour pratiquer le plein air intégral, la sécurité au niveau de la location... sont recherchés.**

## LES DIFFICULTÉS RENCONTRÉES

Le foncier à l'installation

- les terres disponibles partent à l'agrandissement ou pour les plans d'épandage ;
- les propriétaires ne font pas confiance aux projets atypiques ;
- les reprises proposées sont trop grandes ;
- les conventions passées pour l'entretien de terrains publics sont souvent trop contraignantes (pas de bail...).

**Mais les éleveurs sont bien conscients que les problèmes de foncier ne sont pas spécifiques aux petites structures.**

Les problèmes de quota

- Alors que des rallonges de 40 000 L sont distribuées automatiquement lors des reprises classiques d'exploitations laitières, l'attribution de quotas de 20 000 L voire moins peut poser problème pour les créations ;
- la transformation d'un quota laiterie en quota vente directe peut aussi être bloquée, tout comme la récupération d'un quota existant.

Le sentiment d'exclusion

- refus d'attribution des aides ou de l'autorisation d'exploiter sous prétexte de non viabilité ;
- méfiance, excès de zèle de la part de personnels de la DSV, des GDS...
- impossibilité de réalisation d'un EPI car les logiciels sont inopérants pour les petites structures (« il n'y a pas les cases ») ;
- les accompagnateurs de projets manquent de références ;
- le milieu « bio » est parfois indifférent aux problématiques des races locales.

**Ces remarques sont récurrentes mais ne concernent heureusement pas tous les éleveurs.** Les systèmes Bretonne Pie Noir constituant un atout pour l'entretien et la valorisation du territoire et répondant en même temps à une demande sociétale en terme de produits, il est permis d'espérer que les futurs éleveurs pourront s'installer dans de bonnes conditions.

## CONSEILS D'ÉLEVEURS POUR S'INSTALLER

**Etre sûr de sa motivation** : la transformation et la vente sont des activités demandant beaucoup de main d'œuvre ;

**Etudier les possibilités d'association** : ceci peut permettre de réduire l'astreinte ;

**Faire une formation** en transformation fromagère est indispensable ;

**Evaluer les débouchés** possibles dans le secteur ;

**Etre autant à l'aise** avec les animaux qu'en transformation et que lors de la vente, sinon le système risque d'être déséquilibré ;

**Ne pas trop investir**, ou s'endetter. Bien regarder à quoi on s'engage si l'on a recours aux aides ;

**Avoir son outil de production** (fromagerie, cultures...) déjà prêt avant de se lancer si c'est financièrement possible ;

**Etablir un système de production cohérent** : il n'y a pas un modèle unique en Bretonne Pie Noir, chacun travaille à sa manière. Il faut se faire son propre système en regardant ce que font les autres ;

**Démarrer progressivement**, avec des petits volumes, que ce soit en système laitier ou allaitant, afin de bien apprendre le métier, et garder en tête qu'il faut du temps pour se faire sa clientèle en vente directe. Eventuellement avoir un double quota (laiterie + vente directe) qui peut résoudre les problèmes de fluctuation de la demande et de la production ;

**Eviter de vendre un produit imparfait** (goût, aspect...) quand on débute : le client ne reviendra pas alors qu'il serait passé outre s'il s'agissait d'un « ancien » producteur ;

**Rester en contact avec les structures associatives** (CIVAM, GAB...), ne pas s'enfermer, ne pas avoir peur de parler de ses difficultés et ne pas attendre le dernier moment pour en parler.



Elevage allaitant



Transformation fermière

## Exemple n° 1 : Une petite structure économe et rentable

L'exploitante qui gère cette ferme s'est installée en agriculture biologique en mars 2003 et a demandé les aides à l'installation en décembre 2004. Avant de s'installer, elle a obtenu un BTS ACSE et a notamment travaillé au contrôle laitier durant trois ans. Il s'agit d'une création : la surface a évolué progressivement de 2 à 12 ha (dont 4,5 en propriété). Une fromagerie aux normes a été construite dans un ancien bâtiment car l'activité principale est la transformation du lait des huit vaches Bretonne Pie Noir. Un petit élevage de poneys de sport (5 juments Welsh) vient compléter les activités.

Les atouts de l'exploitation sont aujourd'hui le peu d'immobilisations et le peu d'intrants utilisés. Déjà lors de l'installation, les besoins en capitaux ont été très réduits. Les contraintes restent le temps de travail important et l'astreinte quotidienne (traite et transformation).

### L'ÉLEVAGE

- Les huit vaches Bretonne Pie Noir sont élevées en plein air intégral et traites à la main sous un abri près de la fromagerie. Les vêlages ont lieu principalement au printemps et un peu en automne.

- Les veaux mâles sont élevés au lait entier jusqu'à l'âge de trois ou quatre mois, et vendus en direct aux clients des marchés.

- Les femelles sont toutes gardées et reçoivent du lait jusqu'à environ trois mois.

- Les laitières ne sont pas poussées au niveau alimentation : 300 gr de céréales par jour et une betterave en plus en hiver. Il y a donc environ 10 000 L de lait à transformer par an.

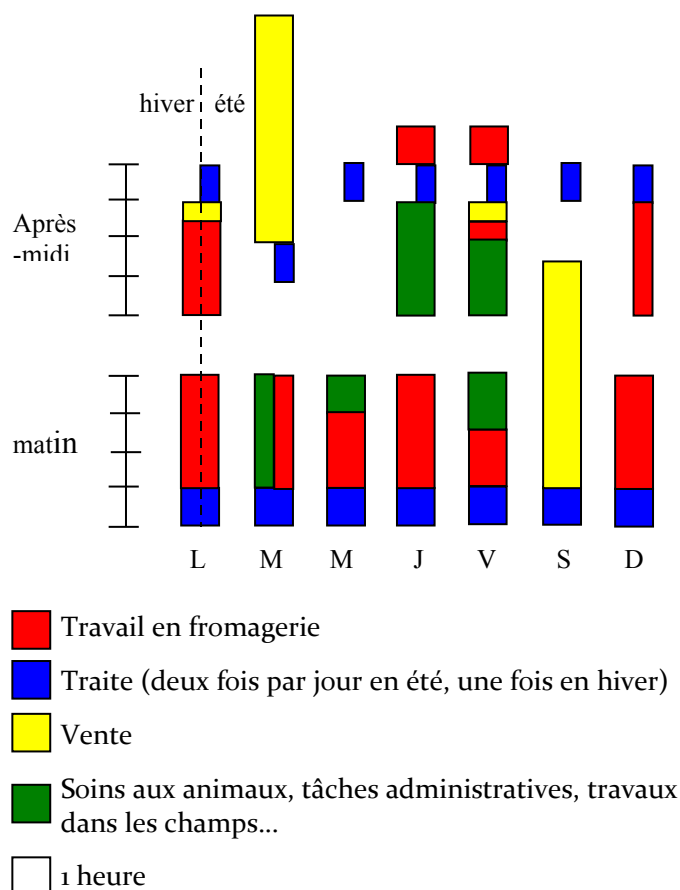
### LA TRANSFORMATION ET LA VENTE

Le lait est transformé en une gamme variée de produits laitiers ce qui permet de tout écouler sur deux marchés (mardi et samedi).



Si les débuts pour la vente ont été difficiles, il n'y a maintenant plus de problème et le litrage transformé est devenu insuffisant. Une vente à la ferme va être mise en place.

### L'ORGANISATION DU TRAVAIL



L'exercice des trois activités élevage, transformation, vente par une seule personne demande une bonne organisation.

Le temps de travail par semaine est en moyenne de 45 heures en hiver, et de 60 heures ou plus en été (mai à septembre).

Si la Bretonne Pie Noir est peu exigeante en terme de soins, la traite reste tout de même l'astreinte principale et conditionne l'organisation générale du travail comme dans tout élevage laitier.

Le lait de plusieurs traites consécutives est stocké, par exemple pour la fabrication de la tomme le lundi avec le lait du week-end.

A chaque jour de fabrication correspond un produit, ce qui permet de limiter la vaisselle, déjà très prenante.

La vente (préparation des marchés la veille et marchés dont un en soirée) est peut-être la partie la plus difficile à gérer car cela bloque un gros créneau horaire et il faut éviter les invendus !

Les travaux dans les champs sont divers : couper les refus, nettoyer les haies... Les petites structures sont des atouts pour le territoire, car les petites surfaces sont généralement bien entretenues par les agriculteurs.

## ASPECTS ÉCONOMIQUES (RESULTATS DE L'EXERCICE 2005-2006)

<b>Produits :</b>	<b>40 000 €</b>
<b>Productions :</b>	<b>26 000 €</b>
Tomme	6 900 €
Yaourts	5 000 €
Fromage blanc	1 600 €
St Marcellin	1 400 €
Beurre	1 000 €
Riz au lait	900 €

La tomme permet d'adapter l'offre à la demande (comme elle est affinée, la vente peut en être différée), tandis que les produits frais valorisent mieux le lait, même si les charges (pots...) sont importantes et qu'il s'agit de produits gourmands en main d'œuvre. Le beurre est un produit d'appel.

3 vaches de réforme	3 300 €
4 veaux	2 100 €
Génisse d'un an	400 €
Poney	1 400 €
Pension	500 €
Variation d'inventaire	1 500 €

Grâce à la clientèle des produits laitiers, la viande est vendue facilement.

<b>Subventions :</b>	<b>14 000 €</b>
Conseil général	4 600 €
CAD Bio	5 000 €
Remboursement Dexel	2 500 €
Primes de la Bretonne Pie Noir	600 €
Primes des concours poneys	400 €
Aide à la certification bio	200 €
Primes PAC	700 €

La baisse progressive des subventions sera compensée par l'augmentation des ventes et la baisse des charges (6000 € de subventions en 2007)

<b>Charges :</b>	<b>28 000 €</b>
<b>Charges opérationnelles :</b>	<b>5 800 €</b>
Consommables fromagerie	600 €
Places pour le marché	600 €
Carburant et Lubrifiants	300 €
Amendements (calcium)	400 €
Achat fourrage	1 800 €
Achat paille	100 €
Médicaments	200 €
Aliments (céréales)	1 400 €
Emballages	400 €

La transformation et la vente directe permettent de donner une forte valeur ajoutée au lait. L'exploitation valorise beaucoup de main d'œuvre et très peu d'investissements dans un souci d'autonomie et d'économies.

Ce poste est en baisse en 2006 (baisse des quantités et changement de fournisseur).

<b>Charges de structure :</b>	<b>22 200 €</b>
Location matériel	100 €
Entretien Matériel	200 €
Ferme (pour 7,5 ha)	500 €
Achat Animaux	800 €
Contrôle laitier	400 €
Honoraires vétérinaire	300 €
Travaux par tiers vache (abattage, découpe...)	2 500 €
Travaux par tiers végétaux	600 €
Travaux par tiers chevaux (débourrage, maréchal...)	1 700 €
Achat petit matériel, fournitures...	1 300 €
Certification Ecocert (AB)	300 €
Analyses fromagerie	500 €
Services bancaires (assurances...)	700 €
Honoraires comptable	1 000 €
Assurances	1 500 €
Taxes professionnelles	700 €
Taxes foncières	100 €
Charges sociales	1 700 €
Intérêts des emprunts	2 700 €
Dotations aux amortissements	4 600 €

Le seul matériel utilisé est le tracteur avec chargeur pour donner le foin et la faneuse - andaineuse.

Les travaux effectués par une entreprise sont la fauche et le pressage. Eventuellement une prairie à ressemer certaines années.

Les prêts en cours concernent :

- le cheptel (2 800 € empruntés). Ce prêt s'est terminé cet exercice.
- du matériel de fromagerie (10 800 € empruntés)
- du foncier (9 000 € empruntés)
- la mise aux normes et autres travaux dans la fromagerie (31 200 €)
- une avance de TVA (11 600 € empruntés) qui est maintenant aussi terminée.
- un prêt JA (16 100 € empruntés) pour 10 000 € de matériel et 6 100 € de foncier

**Résultat de l'exercice : 12 000 €**

**EBE = 19 200 €**  
**EBE / Produits = 48 %**

**Marge activité laitière = 22 600 €**  
**Marge activité cheval = 1 300 €**

## Exemple n° 2 : 3.5 UTH autour d'un troupeau de vaches Bretonne Pie Noir

Le chef d'exploitation, âgé de 52 ans, a connu trois installations sur trois sites différents. L'EARL d'aujourd'hui a été créée en 1988. L'exploitant et sa femme, qui a le statut d'associée, travaillent avec un salarié à plein-temps et une salariée à mi-temps. Les 66 ha de terre exploités sont assolés en 28 ha de marais, 22 ha de prairie permanente, 10 ha de prairie temporaire, 1 ha de maïs, 4 ha de mélange céréalier et 1 ha de colza. L'exploitation est conduite en Agriculture Biologique. La fromagerie a été mise aux normes européennes en 2006.

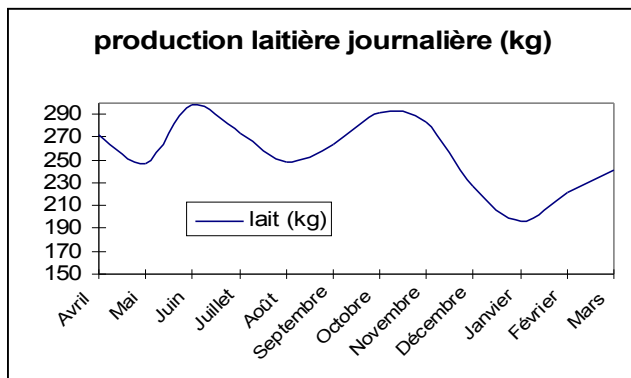
### L'ÉLEVAGE



M. Cochy a débuté avec les vaches Bretonne Pie Noir en 1980. Son troupeau ayant toujours été sélectionné sur les caractères laitiers, les vaches produisent une moyenne de 4 700 L de lait par an (avec 15 % de primipares). Le troupeau est constitué de 20 vaches Bretonne Pie Noir, ayant produit 93 000 L de lait en 2006 / 2007. 75 000 L ont été transformés, 2 000 L autoconsommés et 16 000 L consacrés à l'allaitement des veaux.

Toutes les génisses sont gardées, et les veaux mâles sont élevés jusqu'à l'âge de 3 mois, la plupart étant alors abattus pour être vendus en direct.

Les vêlages ont lieu principalement au printemps, et dans une moindre mesure en automne. Par conséquent, la production est maximale au printemps et minimale en hiver, comme on peut le voir sur les résultats du contrôle laitier de la campagne 2006 / 2007 :

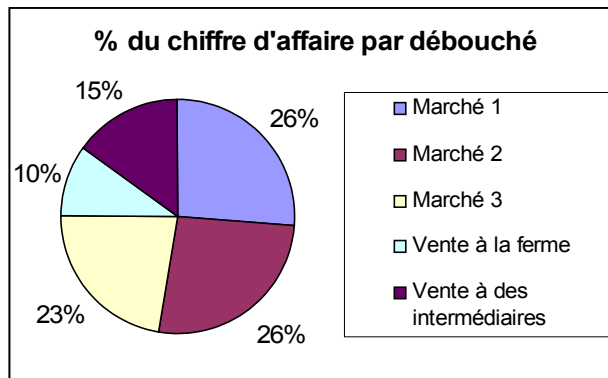
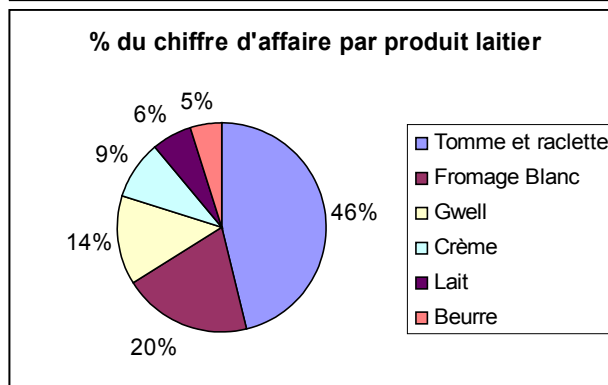
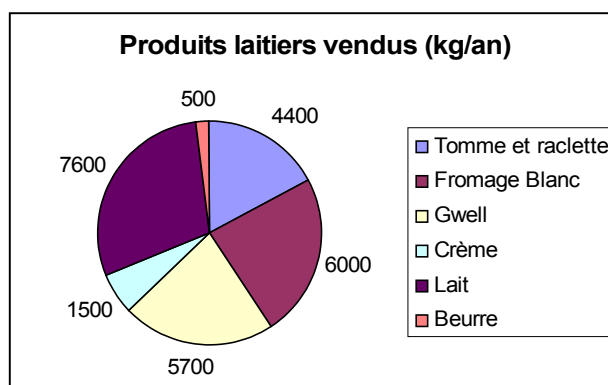


### L'ORGANISATION DU TRAVAIL

Le chef d'exploitation s'occupe de la bonne marche de la ferme et fait les livraisons et un marché. Son épouse assure l'ensemble de la partie administrative, fait deux marchés et la vente à la ferme ainsi que la transformation, aidée pour cela de la salariée à mi-temps et du salarié à plein temps. Celui-ci s'occupe aussi des animaux (traite notamment) et des cultures.

### LA TRANSFORMATION ET LA VENTE

L'exploitation ne se situe pas dans une zone touristique, et la consommation n'est pas saisonnée. Sur l'année, environ une moitié du lait est transformée en produits frais, et l'autre moitié en tomme. Celle-ci joue le rôle de stock tampon, permettant de vendre en hiver une production de printemps.



## ASPECTS ÉCONOMIQUES (RESULTATS DES EXERCICES 2004-2005 ET 2005-2006)

**Produits :** 139 800 €

**Productions :** 127 400 €

Produits laitiers	104 100 €
Veaux de 8 jours	700 €
Génisses et vaches laitières	8 300 €
Veaux de lait (viande)	2 200 €
Porcs	4 400 €
Produits végétaux (céréales)	1 500 €
Vente de fourrage	600 €
Paiements compensatoires	3 400 €
Autoconsommation	1 600 €
Autres	600 €

Les produits laitiers représentent 75 % des produits.

Les porcs (de race Porc Blanc de l'Ouest) permettent de valoriser le lactosérum de la fromagerie.

Ce sont les primes PAC (Aide Directe Laitière et primes sur les végétaux)

**Subventions :** 11 400 €

DPU (5 100 € en 2006)	2 500 €
Indemnités et subventions	8 900 €

Les indemnités et subventions proviennent :

- d'un CTE 4 800 €
- des primes de la société des éleveurs 2 700 €
- du remboursement par la région de la certification « bio » 800 €
- des indemnités d'assurance 600 €

**Amortissement des subventions d'investissements** 1 000 €

**Charges :** 114 900 €

**Charges opérationnelles :** 25 000 €

Carburant et Lubrifiants	1 500 €
Combustibles	1 000 €
Engrais et amendements	700 €
Semences	2 400 €
Achat d'animaux	1 200 €
Aliments (céréales)	6 700 €
Produits défense animaux	300 €
Emballages	2 100 €
Autres matières premières, petit matériel, fournitures	7 300 €
Déplacements professionnels	1 800 €

Les charges de fromagerie (emballages, ferments, petit matériel...) sont difficiles à estimer pour qui veut s'installer, car elles sont très variables selon les productions (fromages, produits frais...). Pourtant, elles peuvent être conséquentes (par exemple en cas de conditionnement de yaourts en pots plastique). Il est donc important pour le candidat à l'installation de prévoir ses futures dépenses de fromagerie grâce à un cas réel.

**Charges de structure :** 89 900 €

Entretien et réparation	6 200 €
Travaux par tiers végétaux	3 300 €
Crédit Bail	1 000 €
Fermeage	5 100 €
Honoraires	2 900 €
Travaux par tiers vache (abattage, découpe)	5 700 €
Eau, gaz, EDF	2 100 €
Autres Services Extérieurs	5 000 €
Assurances	2 800 €
Cotisations professionnelles	800 €
Taxes foncières et autres	1 400 €
Rémunération des salariés	25 600 €
Charges sociales des salariés	6 200 €
Charges sociales des exploitants	7 900 €
Dotation aux amortissements	12 700 €
Intérêts des emprunts	1 200 €

Les 58 hectares loués appartiennent à une association de protection de la nature, la SEPNE (Société d'Etude et de Protection de la Nature en Bretagne)

Les postes principaux de dépense liés à ces amortissements sont :

- la construction du hangar 1 500 €
- du matériel agricole et de fromagerie 7 000 €
- les installations techniques de la fromagerie 2 300 €.

**Résultat de l'exercice :** 24 900 €

EBE = 37 700 €

EBE / Produits = 27 %



**Société des Eleveurs de la race bovine Bretonne Pie Noir**  
**5, allée Sully**  
**29 000 Quimper**

**02 98 81 16 48**

**[www.bretonnepienoir.com](http://www.bretonnepienoir.com)**