

**223 Fiches de Révision**

# BP REA

**Brevet Professionnel Responsable  
d'Entreprise Agricole**

 Fiches de révision

 Fiches méthodologiques

 Tableaux et graphiques

 Retours et conseils



Conforme au Programme Officiel



Garantie Diplômé(e) ou Remboursé

**4,4/5** selon l'Avis des Étudiants



[bp-rea.fr](http://bp-rea.fr)

# Préambule

## 1. Le mot du formateur :



Hello, moi c'est **Thomas** 🙌

D'abord, je tiens à te remercier de m'avoir fait confiance et d'avoir choisi [www.bp-rea.fr](http://www.bp-rea.fr) pour tes révisions.

Si tu lis ces lignes, tu as fait le choix de la **réussite**, bravo.

Dans cet E-Book, tu découvriras comment j'ai obtenu mon **BP Responsable d'Entreprise Agricole** avec une moyenne de **14,20/20**.

## 2. Pour aller beaucoup plus loin :

Vous avez été très nombreux à nous demander de créer une **formation 100 % vidéo** dédiée au domaine **Agriculture & Environnement** pour maîtriser toutes les notions.

Chose promise, chose due : Nous avons créé cette formation unique composée de **5 modules ultra-complets** (1h18 au total) afin de t'aider à **réussir les épreuves** du CAP.

## 3. Contenu du dossier Agriculture & Environnement :

1. **Vidéo 1 – Systèmes de production agricole et filières (17 min)** : Vue d'ensemble des modèles et circuits agricoles.
2. **Vidéo 2 – Gestion technico-économique d'une exploitation (15 min)** : Vue d'ensemble des modèles et circuits agricoles.
3. **Vidéo 3 – Agroéquipement, sécurité et organisation des chantiers (15 min)** : Vue d'ensemble des modèles et circuits agricoles.
4. **Vidéo 4 – Sols, environnement et gestion des milieux naturels (15 min)** : Vue d'ensemble des modèles et circuits agricoles.
5. **Vidéo 5 – Animaux, bien-être, hygiène et qualité des productions (16 min)** : Vue d'ensemble des modèles et circuits agricoles + Bonus.

➔ Découvrir

# Table des matières

|                                                       |                       |
|-------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Culture professionnelle et secteur agricole</b>    | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 1 :</b> Rôle du responsable               | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Acteurs et filières agricoles     | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> Types d'agriculture               | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 4 :</b> Politiques agricoles et aides     | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Environnement, réglementation et sécurité</b>      | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 1 :</b> Règles environnementales          | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Hygiène et santé publique         | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> Sécurité au travail               | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Diagnostic d'entreprise et stratégie</b>           | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 1 :</b> Diagnostic de l'entreprise        | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Analyse forces et faiblesses      | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> Choix des orientations            | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 4 :</b> Scénarios d'évolution             | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 5 :</b> Conduite du changement            | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Organisation du travail et ressources humaines</b> | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 1 :</b> Organisation des chantiers        | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Besoins en main-d'œuvre           | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> Encadrement d'une équipe          | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 4 :</b> Bases du droit du travail         | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Conception du système de production</b>            | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 1 :</b> Assolement et rotations           | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Choix variétés et races           | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> Système fourrager                 | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Conduite des cultures</b>                          | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 1 :</b> Préparation du sol                | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Implantation des cultures         | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> Fertilisation des sols            | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 4 :</b> Protection des cultures           | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 5 :</b> Irrigation économe                | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Conduite des élevages</b>                          | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 1 :</b> Suivi sanitaire du troupeau       | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Reproduction des animaux          | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> Alimentation et rations           | <a href="#">Aller</a> |

|                                                                                |                       |
|--------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Chapitre 4 : Pâturage et parcours</b>                                       | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Bâtiments, matériels et agroéquipements</b>                                 | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 1 : Entretien des bâtiments</b>                                    | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 : Maintenance du matériel</b>                                    | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 : Réglages des équipements</b>                                   | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Suivi technico-économique</b>                                               | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 1 : Coûts et marges par atelier</b>                                | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 : Indicateurs technico-économiques</b>                           | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 : Suivi des performances</b>                                     | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 4 : Gestion des effluents et déchets</b>                           | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 5 : Plan qualité des productions</b>                               | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Comptabilité, finance et trésorerie</b>                                     | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 1 : Calcul de l'EBE</b>                                            | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 : Trésorerie prévisionnelle</b>                                  | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 : Investissements et amortissements</b>                          | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 4 : Plan de financement</b>                                        | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Gestion administrative, juridique et fiscale</b>                            | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 1 : Choix du statut juridique</b>                                  | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 : Options fiscales</b>                                           | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 : Démarches administratives</b>                                  | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Commercialisation et négociation</b>                                        | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 1 : Étude de marché</b>                                            | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 : Fixation des prix</b>                                          | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 : Choix des circuits de vente</b>                                | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 4 : Négociation de contrats</b>                                    | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Spécialisation professionnelle (transformation, services ou production)</b> | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 1 : Transformation à la ferme</b>                                  | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 : Prestation de service</b>                                      | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 : Atelier spécialisé (selon région)</b>                          | <a href="#">Aller</a> |

# Culture professionnelle et secteur agricole

## Présentation de la matière :

Dans le **BP REA**, « **Culture professionnelle** et secteur agricole » t'amène à valider l'**unité capitalisable** liée au fait de te situer en tant que pro. L'évaluation est **en cours de formation**, conçue par ton centre habilité, souvent en **évaluation en situation** avec une **phase d'explicitation** à l'oral ou à l'écrit. Il n'y a **pas de coefficient** national, et **pas de durée** nationale d'épreuve.

Tu bosses des repères sur le vivant, les types d'agriculture, les filières, les acteurs, et les grands enjeux du secteur. Un ami s'est débloqué le jour où il a relié une pratique de terrain à un contexte de marché local, ça a rendu son raisonnement beaucoup plus crédible.

## Conseil :

Fais des **fiches simples** sur 3 thèmes de ton projet: Acteurs, saisonnalité, contraintes, 3 indicateurs technico-éco. Bloque **20 minutes, 3 fois par semaine**, surtout après les périodes en entreprise.

Entraîne-toi avec **2 mini études** de cas, puis explique tes choix en **5 étapes**. Points de vigilance:

- Partir d'un fait observé sur le terrain
- Nommer 2 conséquences possibles pour l'entreprise
- Proposer 1 décision et 1 alternative

Le jour de l'évaluation, parle concret, chiffre quand tu peux, et assume une limite en proposant une vérification simple, c'est souvent là que tu marques des points.

## Table des matières

|                                                                     |                       |
|---------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Chapitre 1 :</b> Rôle du responsable .....                       | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Comprendre le rôle global du responsable .....                   | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Manager l'exploitation au quotidien .....                        | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Acteurs et filières agricoles .....             | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Acteurs principaux et leurs rôles .....                          | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Organisation des filières et circuits de commercialisation ..... | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Politiques, services et acteurs de soutien .....                 | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> Types d'agriculture .....                       | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Les grands types d'agriculture .....                             | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Impacts économiques et environnementaux .....                    | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Choisir une voie pour ton exploitation .....                     | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 4 :</b> Politiques agricoles et aides .....             | <a href="#">Aller</a> |

1. Mécanismes et objectifs ..... [Aller](#)
2. Aides et dispositifs disponibles ..... [Aller](#)
3. Mise en pratique sur l'exploitation ..... [Aller](#)

# Chapitre 1 : Rôle du responsable

## 1. Comprendre le rôle global du responsable :

### Objectif et portée :

Ce chapitre t'aide à saisir les responsabilités du responsable d'exploitation agricole, de la gestion des équipes à la prise de décisions techniques et économiques, toujours avec la sécurité et la durabilité en tête.

### Missions principales :

Tu as plusieurs casquettes, souvent simultanées :

- Organisation du travail et encadrement d'une équipe de 2 à 10 personnes
- Gestion financière et commerciale, suivi des ventes et des factures
- Conformité réglementaire, hygiène et sécurité sanitaire

### Compétences clés :

Pour réussir, développe des compétences en gestion, techniques agricoles, communication et en réglementation. Ces qualités te permettront de piloter des projets, d'optimiser les coûts et d'assurer la pérennité de l'entreprise.

### Exemple d'organisation quotidienne :

Sur une exploitation type, tu consacreras souvent 2 heures le matin aux soins, 4 heures aux travaux de terrain, puis 1 heure d'administration et 30 minutes pour une réunion avec l'équipe.

| Tâche                  | Fréquence    | Indicateur                   |
|------------------------|--------------|------------------------------|
| Soins animaux          | Quotidien    | Etat sanitaire, consommation |
| Entretien matériel     | Hebdomadaire | Taux de disponibilité        |
| Gestion administrative | Mensuel      | Respect du budget            |
| Commercialisation      | Variable     | Volume vendu                 |

## 2. Manager l'exploitation au quotidien :

### Gestion du personnel :

Tu gères les horaires, la formation, la répartition des tâches et la sécurité. Dans une ferme moyenne, tu peux superviser entre 2 et 8 salariés permanents et des saisonniers selon les besoins.

### Gestion économique et réglementaire :

Tu assures le suivi budgétaire mensuel, la facturation et la maîtrise des coûts. Selon l'INSEE, la taille moyenne d'une exploitation reste un facteur à surveiller pour adapter tes choix techniques.

### **Relation avec partenaires et clients :**

Entretiens des relations avec les fournisseurs, les coopératives et les clients. La commercialisation exige parfois d'organiser 1 à 2 marchés locaux par semaine ou des ventes directes sur la ferme.

### **Mini cas concret :**

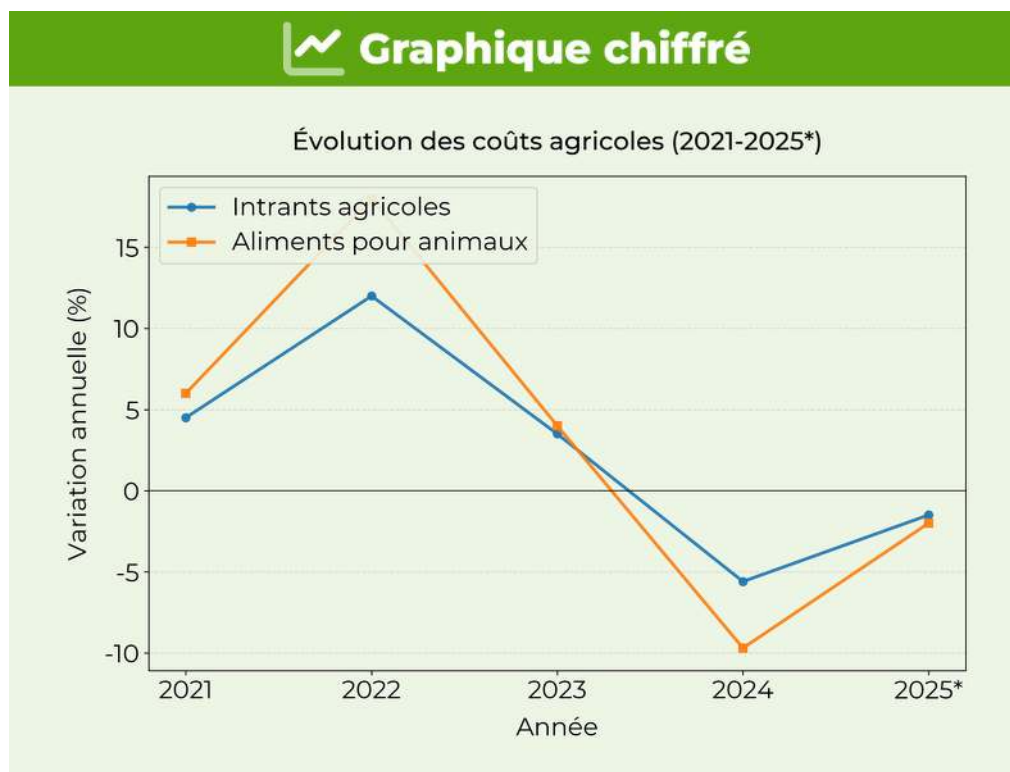
Contexte: ferme laitière de 60 hectares avec 12 vaches laitières, marge brute serrée.

Objectif, réduire le coût alimentaire de 15 % sur 6 mois.

- Analyse des rations et factures
- Test de nouvelles formulations sur 1 lot pendant 8 semaines
- Suivi des consommations et de la production laitière

Résultat: réduction de 12 % du coût alimentaire et gain de 7 % sur la marge en 6 mois.

Livrable attendu, rapport chiffré de 6 pages. Anecdote: en stage, une erreur de stock a coûté 1 semaine, depuis je vérifie toujours deux fois.



### **Astuce organisationnelle :**

Sur le terrain, privilégie la simplicité, établis des routines quotidiennes et garde des documents clairs. Ces bonnes pratiques te font gagner jusqu'à 30 minutes par jour et évitent des erreurs récurrentes.

| Action                  | Quand        | Objectif             |
|-------------------------|--------------|----------------------|
| Vérifier stocks         | Hebdomadaire | Éviter rupture       |
| Brief équipe            | Quotidien    | Clarté des tâches    |
| Suivi recettes/dépenses | Mensuel      | Maîtrise des coûts   |
| Contrôle matériel       | Avant saison | Réduire pannes       |
| Relances clients        | Hebdomadaire | Améliorer trésorerie |

## Ce qu'il faut retenir

Comme responsable d'exploitation, tu assures le **pilotage technique et économique** tout en gardant la **sécurité et durabilité** en priorité. Tu alternes terrain, administratif et décisions, avec des indicateurs pour rester efficace.

- Organise le travail et encadre 2 à 10 personnes (horaires, formation, sécurité, brief quotidien).
- Gère budget, factures, ventes et conformité (hygiène, réglementation), avec un **suivi chiffré mensuel**.
- Entretiens les relations fournisseurs, coopératives et clients, y compris marchés et vente directe.
- Mets en place des tests et contrôles (stocks, rations, matériel) pour réduire les coûts.

Pour gagner du temps, mise sur des **routines quotidiennes simples** et des documents clairs. En agissant par analyses et essais mesurés, tu sécurises la marge et la pérennité de l'entreprise.

## Chapitre 2 : Acteurs et filières agricoles

### 1. Acteurs principaux et leurs rôles :

#### Exploitants et main d'oeuvre :

Les exploitants agricoles prennent les décisions de production et gèrent les équipes. Les salariés, apprentis et saisonniers assurent les tâches courantes, la récolte et l'entretien des cultures et du matériel.

#### Coopératives, négociants et transformateurs :

Ces acteurs structurent la commercialisation, la transformation et la logistique. Ils achètent à la production, transforment ou conditionnent, et accèdent aux marchés nationaux ou internationaux pour vendre les produits.

#### Collectivités, consommateurs et distribution :

Les collectivités publiques, les grandes et petites distributions, et les consommateurs influencent les débouchés par la demande, les labels et les exigences qualité, traçabilité et prix de vente.

#### Exemple d'acteur et rôle :

Une coopérative laitière collecte le lait de 20 exploitations, gère la qualité sanitaire, transforme en fromage et négocie les contrats avec 10 points de vente régionaux.

| Acteur         | Rôle principal             | Exemple concret          |
|----------------|----------------------------|--------------------------|
| Exploitant     | Production et gestion      | Plan de culture annuel   |
| Coopérative    | Collecte et transformation | Unité de collecte locale |
| Transformateur | Ajout de valeur            | Conserverie, fromagerie  |
| Distributeur   | Mise en marché             | Réseau de magasins       |

### 2. Organisation des filières et circuits de commercialisation :

#### Filières courtes et longues :

La filière courte réduit les intermédiaires, souvent vente directe ou AMAP. La filière longue implique transformateurs et exportation, avec plus d'acteurs et de contraintes réglementaires.

#### Étapes clés d'une filière :

Production, collecte, transformation, conditionnement, distribution et consommation forment la chaîne. Chaque étape ajoute valeur et coûts, il faut mesurer marges et volumes pour décider du circuit.

#### Indicateurs à suivre :

Surveille le coût de revient, le prix d'achat moyen, les volumes vendus et les délais logistiques. Ces chiffres guident le choix du circuit et des partenaires pour améliorer la marge.

### Exemple d'optimisation d'un circuit court :

Un maraîcher passe de marché hebdomadaire à paniers hebdo abonnés, il passe de 30 clients à 120 en 12 mois et augmente son chiffre d'affaires de 28%.

### Mini cas concret :

Contexte : exploitation maraîchère de 2 ha produisant 40 tonnes de légumes annuels, vente majoritairement au marché local.

Étapes :

- Organisation de paniers hebdomadaires pour 80 abonnés.
- Partenariat avec un magasin local pour 300 kg/semaine.
- Mise en place d'un prix producteur majoré de 20% pour une qualité premium.

Résultat et livrable :

Résultat : hausse de la marge brute de 20% sur l'année, CA stable à 75,000€ annuel.

Livrable attendu : plan de commercialisation chiffré sur 12 mois et contrat client type.

## 3. Politiques, services et acteurs de soutien :

### Organismes publics et services techniques :

Chambres d'agriculture, services vétérinaires et conseillers techniques apportent accompagnement technique, réglementaire et aide au diagnostic des exploitations.

### Financement, assurance et aides :

Banques, MSA, et dispositifs d'aides nationales ou européennes aident à l'investissement et à la gestion des risques. Selon l'INSEE, de nombreuses exploitations sollicitent des prêts de 50,000 à 300,000€ pour moderniser leur outil.

### Innovation, formation et réseaux :

Réseaux locaux, centres techniques et formations continuent améliorent pratiques et permettent d'adopter des méthodes plus durables pour réduire coûts et impacts environnementaux.

### Astuce de stage :

Garde une liste de 10 contacts utiles, dates de demandes d'aides et chiffres clés de l'exploitation, cela te fera gagner 3 à 5 heures par mois en démarches administratives.

| Checklist terrain           | Action                    | Fréquence |
|-----------------------------|---------------------------|-----------|
| Identifier les acteurs clés | Lister 10 contacts locaux | Annuel    |

|                         |                                      |              |
|-------------------------|--------------------------------------|--------------|
| Mesurer coûts et marges | Calculer coût de revient par produit | Mensuel      |
| Vérifier contrats       | Relire conditions de vente           | Trimestriel  |
| Suivi qualité           | Contrôles sanitaires et traçabilité  | Hebdomadaire |
| Plan de formation       | Programmer 1 session par an          | Annuel       |

### Mini cas concret financier :

Contexte : projet d'investissement pour un atelier de transformation, coût estimé 120,000€ pour équipement et mise aux normes.

Étapes :

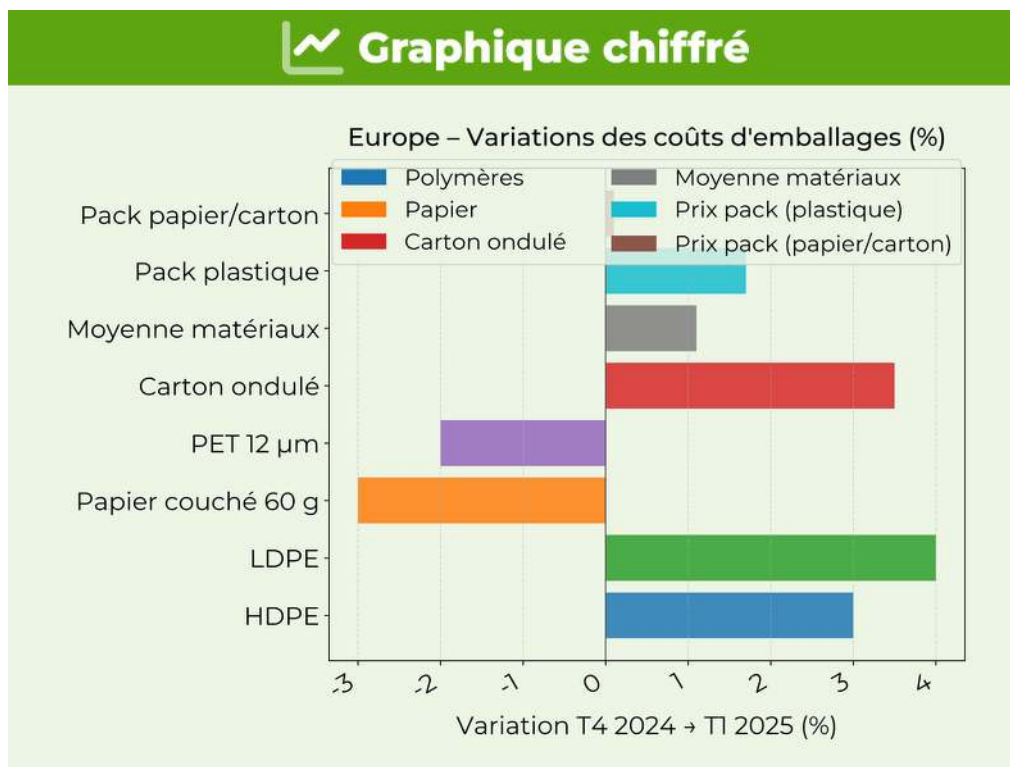
- Établir devis et plan de financement sur 5 ans.
- Solliciter un prêt de 80,000€ et 40,000€ de subventions régionales.
- Mettre en place tableau de trésorerie monthly durant 24 mois.

Résultat et livrable :

Résultat : capacité d'autofinancement augmentée de 12% la troisième année. Livrable attendu : dossier financier chiffré avec plan de trésorerie et échéancier de remboursement.

### Exemple d'erreur fréquente :

Ne pas chiffrer précisément le coût du conditionnement peut te faire perdre 8 à 15% de marge au lancement d'un produit, vérifie toujours les prix unitaires.



## Ce qu'il faut retenir

Une filière agricole, c'est une chaîne où chaque maillon pèse sur tes coûts, tes volumes et tes débouchés. Tu dois comprendre les **acteurs de la filière** et choisir entre **circuit court** et filière longue selon ta stratégie.

- L'exploitant produit et pilote l'équipe, tandis que coopératives, négociants et transformateurs gèrent collecte, logistique et **accès aux marchés**.
- Distribution, consommateurs et collectivités influencent prix, labels, qualité et traçabilité.
- Pilote tes **indicateurs de marge** : coût de revient, prix moyen, volumes, délais.
- Active les **appuis techniques et financiers** : chambres d'agriculture, banques, aides, assurance, formation.

Pour gagner du temps et sécuriser tes décisions, garde des contacts clés, vérifie tes contrats et chiffre précisément conditionnement et trésorerie. Une optimisation simple (paniers abonnés, partenariat local) peut améliorer ta marge sans augmenter le CA.

## Chapitre 3 : Types d'agriculture

### 1. Les grands types d'agriculture :

#### Définition rapide :

On distingue plusieurs types d'agriculture selon les techniques, les objectifs économiques et les impacts environnementaux. Tu dois connaître ces catégories pour choisir des pratiques adaptées à ton exploitation.

#### Principales caractéristiques :

Les distinctions portent sur l'usage d'intrants, la rotation des cultures, l'élevage intégré et la gestion de l'eau. Chaque modèle favorise différents équilibres entre productivité et préservation des ressources.

#### Exemples concrets :

Tu verras souvent : agriculture conventionnelle sur grandes surfaces, agriculture biologique certifiée sur petites fermes, agroécologie en systèmes mixtes, et précision agricole pour optimiser les intrants.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Un exploitant réduit l'azote de 20% en ajustant la fertilisation selon analyses de sol, il maintient le rendement et baisse le coût d'engrais d'environ 15% sur 2 ans.

| Type                     | Caractéristiques                                       | Avantages                                      | Contraintes                                          |
|--------------------------|--------------------------------------------------------|------------------------------------------------|------------------------------------------------------|
| Conventionnelle          | Forte mécanisation et intrants chimiques               | Rendement élevé, coûts unitaires bas           | Dépendance aux marchés et impacts environnementaux   |
| Biologique               | Interdiction des pesticides de synthèse, certification | Prix de vente supérieur, marché porteur        | Conversion coûteuse, rendements parfois plus faibles |
| Agroécologie             | Approche systémique, biodiversité et rotations longues | Résilience, réduction des intrants             | Nécessite savoir-faire et transition progressive     |
| Agriculture de précision | Capteurs, GPS, dosage variable des intrants            | Optimisation des coûts et meilleure efficacité | Investissements technologiques importants            |

Comprendre ces types t'aide à évaluer risques, coûts et débouchés. C'est utile pour décider d'une conversion, d'un investissement ou d'un partenariat commercial.

### 2. Impacts économiques et environnementaux :

### Coûts et marchés :

L'agriculture conventionnelle tend à avoir coûts unitaires plus faibles mais dépend fortement des matières premières. Le bio exige investissements et certificats mais accède souvent à des prix supérieurs à la tonne.

### Effets sur la biodiversité :

Les pratiques agroécologiques favorisent haies, rotations et polyculture, elles augmentent la biodiversité et réduisent les besoins en pesticides. Ces effets apparaissent généralement après 3 à 5 ans.

### Réglementation et labels :

Connaître les règles bio, les aides à la conversion et les normes environnementales est indispensable. Selon l'INSEE, le nombre d'exploitations biologiques augmente régulièrement depuis 10 ans.

### Astuce pour les devis :

Compare toujours coût par hectare et prix attendu sur 3 ans, inclue coûts de main d'oeuvre et certification. Tu éviteras surprises et pertes de marge.

## 3. Choisir une voie pour ton exploitation :

### Analyse du contexte :

Commence par analyser sol, ressources en eau, marché local et compétences disponibles. Un diagnostic sur 50 hectares prend environ 2 à 4 jours si tu es méthodique.

### Étapes de transition :

Planifie conversion, budget, formation et calendrier. Prévois 3 étapes clés : diagnostic, adaptation des pratiques sur 1 à 3 ans, puis suivi et ajustements.

### Mini cas concret :

Contexte : une ferme de 20 hectares en région Occitanie, élevage de 30 vaches laitières et 12 hectares de blé, souhaite convertir 10 hectares au bio pour accéder à un marché local.

- Diagnostic des sols et marché local
- Plan de conversion sur 3 ans avec calendrier précis
- Mise en place de rotations et formation du personnel
- Suivi des rendements et ajustement des pratiques

Résultat attendu : conversion de 10 hectares en 3 ans, coût estimé 12 000 euros, hausse du prix de vente de 20% par tonne, livrable : plan de conversion et budget détaillé.

Anecdote : lors de mon stage j'ai vu que la conversion sans plan a coûté 8 000 euros de frais imprévus, depuis je recommande toujours un budget tampon.

| Tâche | Fréquence | Indices de réussite | Priorité |
|-------|-----------|---------------------|----------|
|-------|-----------|---------------------|----------|

|                         |                      |                                  |         |
|-------------------------|----------------------|----------------------------------|---------|
| Analyse de sol          | Tous les 3 ans       | pH et matière organique stables  | Haute   |
| Relevé des coûts        | Annuel               | Coût par hectare maîtrisé        | Haute   |
| Suivi des rendements    | Après chaque récolte | Rendement stable ou en hausse    | Moyenne |
| Vérification des labels | Avant vente          | Conformité au cahier des charges | Moyenne |

## Ce qu'il faut retenir

Tu compares les **types d'agriculture** selon techniques, objectifs et impacts. Les écarts se jouent sur **intrants et rotations**, intégration élevage-cultures et gestion de l'eau, avec des compromis productivité-ressources.

- Conventiennelle : rendements élevés, mais dépendance aux marchés et impacts environnementaux.
- Biologique : certification, meilleurs prix possibles, mais conversion coûteuse et rendements parfois plus faibles.
- Agroécologie : biodiversité et rotations longues, moins d'intrants, résultats souvent visibles après 3 à 5 ans.
- Précision : capteurs et dosage variable, efficacité accrue, investissement technologique important.

Pour choisir, fais un diagnostic sol-eau-marché-compétences, puis construis un **plan de conversion** sur 1 à 3 ans avec suivi. Compare sur 3 ans le **coût par hectare** et le prix attendu, en incluant main d'oeuvre, certification et un budget tampon.

## Chapitre 4 : Politiques agricoles et aides

### 1. Mécanismes et objectifs :

#### But des politiques agricoles :

Les politiques agricoles visent à assurer la sécurité alimentaire, soutenir les revenus et encourager des pratiques durables. Elles adaptent les outils publics aux enjeux économiques, environnementaux et territoriaux pour préserver les exploitations rurales.

#### Moyens courants :

Tu trouveras des aides directes, des paiements liés à l'environnement, des prêts bonifiés et des mesures de marché. Ces moyens agissent sur le court terme ou financent des investissements sur plusieurs années.

#### Impact attendu :

L'objectif est de stabiliser les revenus, réduire les risques et favoriser les transitions agroécologiques. Selon l'INSEE, les aides directes représentent une part importante du revenu agricole moyen en France.

#### Exemple d'intervention publique :

Une région finance la rénovation d'une stabulation pour améliorer le bien-être animal, avec une prise en charge partielle des travaux et un accompagnement technique pendant 12 mois.

### 2. Aides et dispositifs disponibles :

#### Aides nationales et européennes :

Tu peux mobiliser la politique agricole commune, des dispositifs nationaux et des aides régionales. Chacun a ses critères, ses plafonds et ses délais de paiement, il faut bien vérifier avant de candidater.

#### Types d'aides fréquentes :

On trouve des aides à l'investissement, des subventions à la conversion bio, des primes pour maintien des surfaces agroécologiques, et des soutiens à l'installation des jeunes exploitants.

#### Montants et conditions :

Les montants varient selon le dispositif, souvent entre quelques milliers et plusieurs dizaines de milliers d'euros. Selon le ministère de l'Agriculture, certaines aides couvrent jusqu'à 40% d'investissement pour la transition agroécologique.

#### Exemple d'aide à la conversion :

Conversion d'une ferme laitière 50 vaches, coût d'adaptation 60 000 euros, subvention estimée 24 000 euros, reste à financer 36 000 euros sur 18 mois.

## Graphique chiffré

Lait UE : prix en hausse, part du bio en léger recul



| Type d'aide                   | Objectif                       | Montant indicatif                   |
|-------------------------------|--------------------------------|-------------------------------------|
| Aide à l'investissement       | Financer matériel et bâtiments | 2 000 à 150 000 euros               |
| Prime à la conversion bio     | Aider le passage au bio        | 2 000 à 30 000 euros                |
| Mesures agroenvironnementales | Encourager pratiques durables  | Prime annuelle 100 à 1 500 euros/ha |

### Conseil pratique pour candidater :

Prépare un dossier clair avec chiffrage, devis et planning, contacte la chambre d'agriculture pour un accompagnement. Les délais d'instruction peuvent atteindre 3 à 6 mois, anticipe donc ton calendrier.

### Exemple de montage financier :

Pour un investissement de 80 000 euros, tu obtiens 32 000 euros d'aide, tu demandes un prêt bancaire de 40 000 euros et tu mobilises 8 000 euros d'épargne personnelle.

## 3. Mise en pratique sur l'exploitation :

### Diagnostiquer les priorités :

Commence par un diagnostic simple de ton exploitation, liste trois besoins urgents, estime les coûts et identifie les aides possibles. Cela évite de perdre du temps et des dossiers refusés.

### Étapes pour monter un dossier :

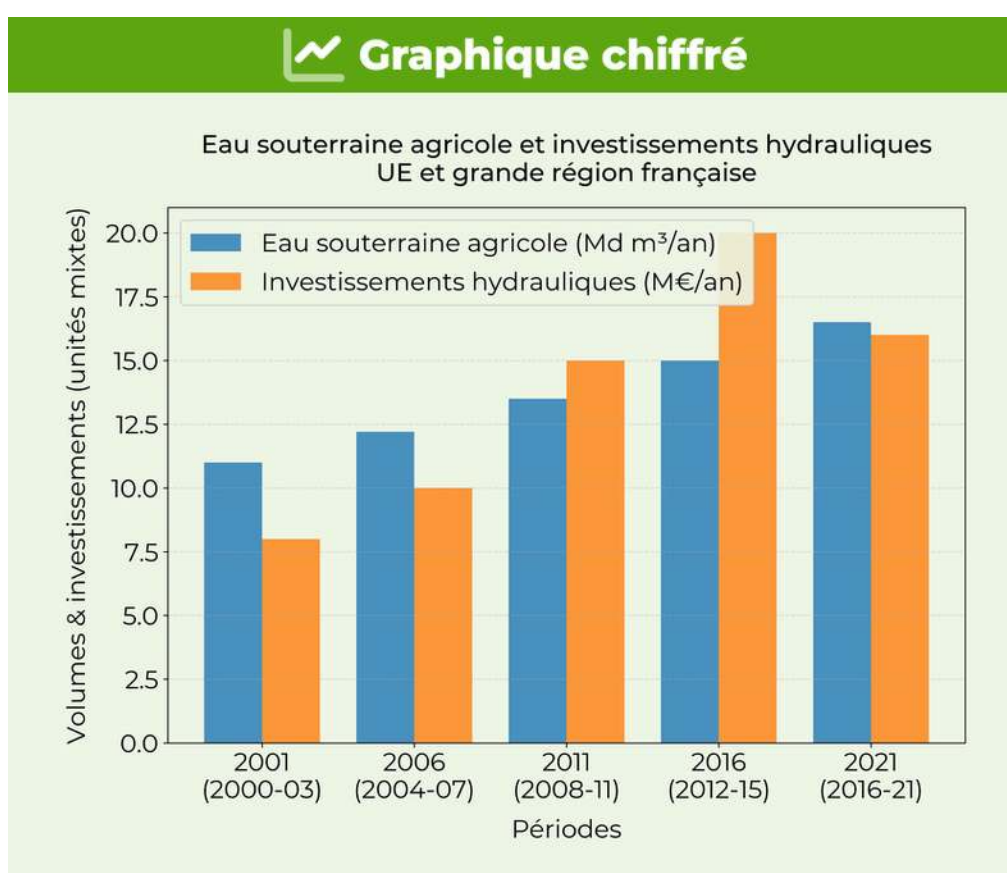
Rassemble devis, plan de financement, justificatifs de surface et identité, puis remplis le formulaire en ligne ou papier selon le dispositif. Respecte les critères d'éligibilité sous peine de rejet.

### Suivi et obligations :

Après attribution, tu devras souvent respecter des engagements pendant 3 à 5 ans, transmettre des justificatifs et accepter des contrôles. Prends ces contraintes en compte dans ton planning.

### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Installation d'un système d'irrigation goutte à goutte pour 20 hectares, coût 45 000 euros, aide régionale 15 000 euros, réduction d'eau estimée 25% la première année.



### Mini cas concret – conversion agroécologique :

Contexte Exploitation grandes cultures 60 hectares, forte érosion, revenu instable depuis 4 ans.

### Étapes :

- Réaliser diagnostic technique et financier, chiffré à 1 800 euros
- Soumettre dossier de demande d'aide à la région pour 40% du coût
- Mettre en œuvre mesures sur 24 mois et rapporter résultats

**Résultat et livrable attendu :**

Résultat réduction de 30% d'intrants sur 60 hectares, gain estimé de 6 000 euros/an.

Livrable attendu Dossier de subvention accepté, plan de travaux chiffré et rapport de suivi annuel.

**Check-list opérationnelle :**

| Étape                  | Question à se poser                                     |
|------------------------|---------------------------------------------------------|
| Identifier le besoin   | Quel problème résous-tu et quel budget est nécessaire   |
| Vérifier l'éligibilité | Le dispositif couvre-t-il ton type d'exploitation       |
| Monter le dossier      | As-tu tous les devis et justificatifs nécessaires       |
| Planifier les travaux  | Le calendrier respecte-t-il les délais de la subvention |
| Suivi administratif    | As-tu prévu les justificatifs pour les contrôles        |

**Astuces de terrain :**

Anticipe les délais, garde une copie complète de chaque document et note les contacts.

En stage, j'ai vu des dossiers rejetés pour une facture manquante, prends le temps de tout vérifier.



*Remplissage du formulaire de demande de subvention en ligne pour un projet agricole*

**i Ce qu'il faut retenir**

Les politiques agricoles servent à sécuriser l'alimentation, soutenir les revenus et pousser des pratiques durables via aides directes, mesures de marché et financements d'investissement. Les dispositifs (PAC, État, régions) ont des critères et des délais, donc vérifie tout avant de candidater.

- Commence par un **diagnostic simple de l'exploitation** : 3 priorités, coûts, aides mobilisables.
- Monte un dossier solide : devis, plan de financement, justificatifs, et contrôle l'**éligibilité du dispositif**.
- Anticipe **délais d'instruction 3 à 6 mois** et prépare le suivi (engagements 3 à 5 ans, contrôles).

Les aides peuvent couvrir une part importante d'un projet (jusqu'à 40% pour la transition agroécologique) et réduire tes risques. Pour réussir, planifie ton calendrier, garde des copies, et fais-toi accompagner par la chambre d'agriculture pour éviter les refus.

# Environnement, réglementation et sécurité

## Présentation de la matière :

Dans le **BP REA** (Responsable d'Entreprise Agricole), « **Environnement, réglementation et sécurité** » te donne les bases pour produire en limitant les impacts, rester conforme, et éviter les accidents. Tu y vois l'eau, les sols, les effluents, les déchets, les **produits phytosanitaires**, l'hygiène, et la prévention.

Cette matière conduit à une **évaluation en situation**, généralement **en CCF** pendant la formation, avec observation sur le terrain, puis un **temps d'explicitation** à l'oral ou à l'écrit. Il n'existe pas de coefficient national ni de durée unique, le diplôme se valide par **7 unités capitalisables**. Un camarade s'est fait piéger en oubliant une consigne de stockage.

## Conseil :

Vise 3 révisions de 25 minutes par semaine. Fais des fiches simples, 1 règle, 1 risque, 1 geste de prévention. En stage, entraîne-toi à expliquer tes choix, c'est souvent ça qui fait la différence.

Le jour de l'évaluation, montre que tu anticipes. Garde 3 réflexes :

- Vérifier le **document unique**
- Choisir des **EPI adaptés**
- Justifier tes décisions

Quand tu hésites entre rendement et sécurité, choisis la sécurité, puis explique, c'est attendu et ça te sécurise aussi.

## Table des matières

|                                                                             |                       |
|-----------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Chapitre 1 :</b> Règles environnementales .....                          | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Prévenir la pollution et gérer les déchets .....                         | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Respecter les règles liées à l'eau et aux produits phytosanitaires ..... | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Hygiène et santé publique .....                         | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Prévention des zoonoses et hygiène animale .....                         | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Hygiène du travail et santé au travail .....                             | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Gestion des risques sanitaires et surveillance .....                     | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> Sécurité au travail .....                               | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Prévenir les accidents et porter les équipements de protection .....     | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Sécuriser les machines et la manutention .....                           | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Gérer les urgences et former l'équipe .....                              | <a href="#">Aller</a> |

## Chapitre 1 : Règles environnementales

### 1. Prévenir la pollution et gérer les déchets :

#### Objectif et enjeux :

Tu dois comprendre les règles pour éviter la pollution des sols, de l'eau et de l'air, et pour limiter les risques sanitaires pour ta ferme et ton voisinage.

#### Bonnes pratiques sur le terrain :

Organise un lieu de stockage pour les déchets dangereux à l'écart des points d'eau, note les quantités et dates, et forme les salariés à manipuler proprement les produits.

#### Tri et stockage des déchets :

Sépare plastique, métal, verre et déchets organiques, conserve les bidons vides dans un local ventilé, et fais enlever les déchets spéciaux tous les 3 à 12 mois selon le volume.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Tu peux regrouper les achats d'emballages pour réduire les déchets, diminuer les voyages et économiser jusqu'à 20% sur les coûts de conditionnement.

| Élément               | Action terrain                  | Fréquence recommandée             |
|-----------------------|---------------------------------|-----------------------------------|
| Déchets dangereux     | Stockage verrouillé, étiquetage | Tous les 3 mois                   |
| Plastiques agricoles  | Collecte groupée, recyclage     | Tous les 6 mois                   |
| Déchets organiques    | Compostage sur place            | Période de compostage 6 à 12 mois |
| Déchets électroniques | Reprise par filière spécialisée | Selon besoin                      |

#### Astuce organisation :

Tenir un registre simple sur papier ou en fichier Excel avec dates et volumes t'évite des contrôles pénalisants et te fait gagner du temps lors des déclarations administratives.

### 2. Respecter les règles liées à l'eau et aux produits phytosanitaires :

#### Eau et ressources :

Protéger la ressource en eau passe par la limitation des ruissellements, la protection des zones tampon et une irrigation raisonnée pour réduire la consommation d'eau.

#### Utilisation des produits phytosanitaires :

Applique les doses homologuées, respecte les périodes de réentrée et d'attente, et conserve les fiches techniques et étiquettes pendant au moins 5 ans.

### Contrôles et sanctions :

Des contrôles peuvent vérifier ton registre phytosanitaire et tes lieux de stockage, et une infraction peut coûter quelques centaines à plusieurs milliers d'euros selon la gravité.

### Exemple de cadre réglementaire :

Selon l'INSEE, l'agriculture reste soumise à des réglementations strictes et contribue de façon notable à la gestion durable des ressources en milieu rural.

| Infraction                         | Conséquence               | Montant indicatif    |
|------------------------------------|---------------------------|----------------------|
| Stockage non conforme de produits  | Mise en demeure et amende | 300 à 3 000 euros    |
| Épandage en zone protégée          | Obligation de remédiation | 1 000 à 10 000 euros |
| Absence de registre phytosanitaire | Amende administrative     | 200 à 2 000 euros    |

### Mini cas concret :

Contexte : exploitation de 45 hectares produisant céréales et maïs, usage historique de produits chimiques élevé, objectif de réduire les risques environnementaux.

### Étapes :

- Réaliser un diagnostic des pratiques en 2 semaines et chiffrer les volumes utilisés.
- Mettre en place un plan d'action sur 12 mois pour réduire de 30% l'usage des phytosanitaires.
- Former 3 employés sur les alternatives et tenir un registre journalier.

### Résultat et livrable attendu :

Livrable : rapport de 8 pages avec diagnostic, plan d'action et tableau de suivi mensuel montrant une réduction de 30% des volumes épandus au bout de 12 mois.

### Check-list opérationnelle :

| Tâche                      | Pourquoi                                     |
|----------------------------|----------------------------------------------|
| Vérifier les stocks        | Évite les fuites et pertes                   |
| Tenir un registre          | Obligatoire et utile en cas de contrôle      |
| Protéger les points d'eau  | Préserve la ressource et évite les sanctions |
| Former l'équipe            | Réduit les erreurs de manipulation           |
| Programmer les enlèvements | Maintient le site propre et conforme         |

### Astuce stage :

Lors de ton stage, propose un petit registre papier et une fiche de procédure simplifiée, cela impressionne toujours les tuteurs et évite les oublis.

## Ce qu'il faut retenir

Tu appliques des règles pour **prévenir la pollution** des sols, de l'eau et de l'air, tout en limitant les risques sanitaires. L'enjeu clé est d'organiser le terrain, de trier, et de prouver ta conformité.

- Met en place un **tri et stockage** séparé (plastique, métal, verre, organique) et un local ventilé pour les bidons.
- Stocke les déchets dangereux loin des points d'eau, verrouille, étiquette, et programme les enlèvements (3 à 12 mois selon volume).
- Respecte doses, délais et garde un **registre phytosanitaire** et les étiquettes 5 ans.
- Réduis les risques en limitant ruissellement, zones tampons, irrigation raisonnée et **protéger les points d'eau**.

Un registre simple (papier ou Excel) et une équipe formée te font gagner du temps et évitent des amendes pouvant monter à plusieurs milliers d'euros. Vise une amélioration mesurable, par exemple réduire les phytos de 30% en 12 mois avec un suivi mensuel.

## Chapitre 2 : Hygiène et santé publique

### 1. Prévention des zoonoses et hygiène animale :

#### Principes de base :

Sur le terrain, l'hygiène commence par toi, le nettoyage, la désinfection régulière, l'élimination des déchets organiques, le contrôle des accès aux bâtiments et la séparation des lots d'animaux.

#### Zoonoses et surveillance :

Identifie maladies prioritaires selon ton exploitation, fais un suivi quotidien des signes cliniques et enregistre cas et mortalités pour repérer rapidement toute alerte sanitaire.

#### Équipements et protection :

Prévois des EPI basiques, gants jetables, bottes lavables, masques selon le risque, délimite zones propres et sales et maintiens stocks de 2 à 3 jours d'EPI.

#### Exemple d'inspection quotidienne :

Chaque matin note température et appétit de 20 élus animaux, relève tout boitement ou fièvre, puis alerte le vétérinaire si plus de 2 animaux présentent des symptômes.

### 2. Hygiène du travail et santé au travail :

#### Prévention des accidents :

Anticipe risques en identifiant tâches dangereuses, forme l'équipe 1 fois par an, maintiens affichage visible des procédures et vérifie les équipements et machines avant chaque utilisation.

#### Santé et suivi médical :

Organise visites médicales tous les 2 ans pour salariés exposés, encourage vaccinations recommandées et tiens un registre des incidents, absentéismes et causes de blessures.

#### Gestes d'urgence et premiers soins :

Former au gestes d'urgence, maintenir une trousse actualisée, afficher numéros utiles et prévoir au moins 1 membre du personnel formé en PSE par semaine de travail.

#### Astuce organisation :

Dans mon stage, un simple tableau de rotation hebdomadaire pour le nettoyage a réduit les oublis de désinfection de 70 pour cent en 3 semaines.

### 3. Gestion des risques sanitaires et surveillance :

#### Notification et traçabilité :

Tenir un registre de traçabilité pour mouvements d'animaux, traitements et lots alimentaires, signaler toute suspicion de maladie au vétérinaire et, si besoin, aux services compétents rapidement.

#### **Plan de maîtrise sanitaire :**

Élabore un plan simple avec protocoles de nettoyage, fréquence de désinfection, seuils d'alerte chiffrés et responsables désignés pour chaque action, réévalue tous les 12 mois.

#### **Relation avec les autorités :**

Connais procédures locales, contacte la DDPP pour suspicions graves, garde copies des documents envoyés et participe aux réunions sanitaires si sollicités par les services.

#### **Exemple d'investigation d'une hausse de mortalité :**

Contexte : ferme de 200 truies, mortalité hebdomadaire passée de 1 truie à 8 truies en 1 semaine. Étapes : isolement, prélèvements, désinfection renforcée, vaccination ciblée. Résultat : baisse à 2 truies/semaine en 3 semaines.

Livrable attendu : rapport de 4 pages avec tableau des 8 cas, protocole d'intervention, estimation coûts 1 200 euros et planning de suivi sur 6 semaines.

Pour t'aider sur le terrain, voici un tableau synthétique des risques fréquents et des actions rapides à mener.

| Risque                                | Danger                                           | Réflexe immédiat                                            | Responsable                                  | Indicateur de seuil                           |
|---------------------------------------|--------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| Zoonoses (salmonellose, brucellose)   | Contamination humaine et animale                 | Isoler animaux, porter EPI, prélever et appeler vétérinaire | Responsable sanitaire ou chef d'exploitation | Plus de 2 cas cliniques en 48 heures          |
| Contamination de l'eau                | Maladies diarrhéiques, perte de production       | Cesser distribution, tester eau, nettoyer réservoirs        | Technicien eau et exploitant                 | Changement du goût, 10% d'animaux moins d'eau |
| Blessures et accidents machines       | Arrêt de travail, infection                      | Secourir, nettoyer, enregistrer et signaler                 | Chef d'équipe et sécurité                    | Tout accident entraînant arrêt > 1 jour       |
| Intoxication alimentaire liée au lait | Risque sanitaire consommateur et retrait produit | Bloquer distribution, rappeler lots,                        | Exploitant et service qualité                | Écarts de température de pasteurisation       |

|  |  |                          |  |  |
|--|--|--------------------------|--|--|
|  |  | analyser<br>échantillons |  |  |
|--|--|--------------------------|--|--|

Voici une check-list opérationnelle pour tes rondes quotidiennes, simple à coller dans la salle de traite ou l'entrée du bâtiment.

| Contrôle                         | Fréquence    | Action rapide                           |
|----------------------------------|--------------|-----------------------------------------|
| Vérifier propreté des couloirs   | Quotidien    | Balayer, désinfecter points sales       |
| Contrôler stocks EPI             | Hebdomadaire | Compléter pour 3 jours minimum          |
| Relevé signes cliniques          | Quotidien    | Noter anomalies et prévenir vétérinaire |
| Contrôle température eau et lait | Hebdomadaire | Ajuster et consigner valeurs            |

Erreurs fréquentes que j'ai vues : oublier de consigner un cas, ne pas isoler assez vite ou négliger le nettoyage des bottes. Ces oublis provoquent souvent des flambées évitables et du stress inutile.

## Ce qu'il faut retenir

Ton hygiène protège à la fois les animaux, l'équipe et le public : nettoyage, désinfection, gestion des déchets, contrôle des accès et séparation des lots. Mets en place une **surveillance quotidienne des signes** et une **traçabilité des mouvements** (cas, mortalités, traitements) pour détecter vite une alerte.

- Utilise des EPI (gants, bottes, masques selon risque), organise zones propres/sales et garde **un stock d'EPI 3 jours**.
- Réduis les accidents : repère tâches à risque, forme l'équipe 1 fois/an, vérifie machines, tiens registre d'incidents et visites médicales.
- Applique un **plan de maîtrise sanitaire** avec seuils chiffrés, responsables, notification rapide au vétérinaire et à la DDPP si grave.

Reste simple et régulier : une check-list et un tableau de rotation évitent les oublis. Ne néglige jamais l'isolement rapide, la consignation des cas et le nettoyage des bottes, c'est souvent là que tout se joue.

## Chapitre 3 : Sécurité au travail

### 1. Prévenir les accidents et porter les équipements de protection :

#### Objectifs :

L'objectif est de réduire les accidents et de protéger les personnes par des mesures simples et adaptées au travail agricole, comme porter EPI, signaler dangers et aménager zones à risque.

#### Principales mesures :

Tu dois appliquer les règles de base, porter casque, lunettes, gants et bottes selon la tâche, vérifier la signalisation et isoler les zones de travaux dangereux.

#### Exemple d'équipement personnel :

Sur une exploitation avec 5 salariés, tu imposes casque et gants pour la récolte, ce qui réduit les coupures et blessures liées aux outils.

| Élément  | Utilisation                          | Vérification                      |
|----------|--------------------------------------|-----------------------------------|
| Casque   | Travaux de charge et traitement      | Contrôle mensuel                  |
| Lunettes | Taille, pulvérisation, sciage        | Contrôle avant chaque utilisation |
| Gants    | Manutention et protection mains      | Remplacement si abîmés            |
| Bottes   | Protection antidérapante et chimique | Vérification saisonnière          |

### 2. Sécuriser les machines et la manutention :

#### Règles et obligations :

La loi impose que les machines soient conformes et sécurisées, que les protections soient en place et que les opérateurs disposent d'une formation adaptée et d'un registre de maintenance.

#### Bonnes pratiques de maintenance :

Programme des vérifications hebdomadaires et mensuelles, lubrification, contrôle des carters, tests d'arrêt d'urgence et consignation pour toute intervention. Note les dates et opérateurs.

#### Astuce de stage :

En stage, marque chaque arrêt de machine avec consignation, nom et date, et fais vérifier la sécurité par un collègue, cela évite bien des redémarrages accidentels.

### 3. Gérer les urgences et former l'équipe :

#### Préparation et plan d'urgence :

Prépare un plan d'urgence simple, définis les responsables, localises extincteurs et trousse de secours, et prévois itinéraires d'évacuation et points de rassemblement visibles.

### Formation et registres :

Assure des formations initiales et rappels annuels, garde des fiches de formation signées et un registre des accidents et presque-accidents pour analyser causes et actions correctives.

### Mini cas concret :

Contexte: Exploitation maraîchère de 12 hectares avec 4 salariés, fréquentes manutentions et tracteur ancien. Objectif: réduire accidents liés au relevage et aux machines.

Étapes: audit de 2 jours, formation de 4 heures pour 4 salariés, puis installation des protections et ajustements pendant 1 semaine sur site.

Résultat: diminution de 40% des incidents en 6 mois. Livrable: rapport de 8 pages avec plan d'actions et registre des formations signé.

| Tâche                 | Fréquence    | Responsable       |
|-----------------------|--------------|-------------------|
| Vérifier EPI          | Quotidien    | Chef d'équipe     |
| Contrôle des machines | Hebdomadaire | Technicien        |
| Mise à jour registre  | Mensuel      | Employeur         |
| Exercice évacuation   | Annuel       | Tout le personnel |

## Ce qu'il faut retenir

Ton but est de **réduire les accidents** en combinant prévention, équipements et organisation sur l'exploitation.

- **Porter les EPI** adaptés (casque, lunettes, gants, bottes), signaler les dangers et isoler les zones à risque.
- Sécuriser machines et manutention : protections en place, formation des opérateurs, et **registre de maintenance** avec vérifications régulières, arrêt d'urgence testé et consignation datée.
- Préparer un **plan d'urgence simple** : responsables, extincteurs, trousse de secours, évacuation et point de rassemblement.

Forme l'équipe à l'arrivée puis en rappel annuel, et consigne accidents et presque-accidents pour corriger les causes. Une démarche structurée (audit, formation, protections) peut faire baisser fortement les incidents.



# Diagnostic d'entreprise et stratégie

## Présentation de la matière :

Dans le BP REA (Responsable d'Entreprise Agricole), cette matière t'emmène vers une **évaluation certificative** en **situation professionnelle**, réalisée en **cours de formation**, avec une explication **orale ou écrite**. Il n'existe pas de **coefficient national**, et la durée n'est pas fixée au niveau national.

Tu apprends à faire un **diagnostic d'entreprise** à partir d'indicateurs technico-économiques et financiers, puis à poser une stratégie réaliste. Un camarade a débloqué son oral le jour où il a relié ses chiffres de trésorerie à 2 choix concrets de production.

## Conseil :

Pars d'un cas simple, ton exploitation de stage si possible, et construis 1 page d'indicateurs, marge, EBE, trésorerie. Bloque 20 minutes, 3 fois par semaine, pour mettre à jour tes calculs et noter ce que ça raconte sur l'entreprise.

Le piège, c'est le diagnostic sans décision. À chaque point faible, propose 1 action chiffrée, et entraîne-toi à l'expliquer en 5 minutes, comme en entretien.

Garde ce plan en tête:

- Constat avec chiffres
- Causes probables
- Choix et impacts

Et termine toujours par 1 priorité pour les 6 prochains mois.

## Table des matières

|                                                            |                       |
|------------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Chapitre 1 :</b> Diagnostic de l'entreprise .....       | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Analyser la situation économique et financière .....    | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Évaluer les ressources et l'environnement .....         | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Analyse forces et faiblesses .....     | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Identifier les forces .....                             | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Diagnostiquer les faiblesses .....                      | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Prioriser et transformer le diagnostic en actions ..... | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> Choix des orientations .....           | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Définir les options stratégiques .....                  | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Choisir en fonction des ressources et du marché .....   | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Mettre en place un plan opérationnel .....              | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 4 :</b> Scénarios d'évolution .....            | <a href="#">Aller</a> |

|                                                           |                       |
|-----------------------------------------------------------|-----------------------|
| 1. Identifier les variables clés .....                    | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Construire plusieurs scénarios .....                   | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Évaluer les impacts et choisir .....                   | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 5 : Conduite du changement</b> .....          | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Préparer le changement .....                           | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Piloter la mise en œuvre .....                         | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Accompagner les équipes et mesurer les résultats ..... | <a href="#">Aller</a> |

# Chapitre 1 : Diagnostic de l'entreprise

## 1. Analyser la situation économique et financière :

### Objectif et indicateurs :

Le but est de mesurer la santé économique et la viabilité de l'entreprise, en regardant le chiffre d'affaires, la marge, le résultat net et la trésorerie.

### Outils et méthodes :

Tu utilises les comptes annuels, le plan de trésorerie, les ratios financiers et le calcul de seuil de rentabilité pour éclairer la situation sur 12 mois.

### Interprétation rapide :

Cherche la marge brute et le résultat d'exploitation, surveille l'endettement et la trésorerie disponible, et repère les coûts fixes excessifs ou les postes à fort impact.

### Exemple d'analyse financière :

Une ferme avec 250 000 € de chiffre d'affaires et 200 000 € de charges dégage 50 000 € de résultat, soit 20% de marge, signe d'une trésorerie plus confortable si la dette reste maîtrisée.

| Indicateur            | Ce que ça mesure                         | Interprétation                                 |
|-----------------------|------------------------------------------|------------------------------------------------|
| Chiffre d'affaires    | Volume des ventes sur 12 mois            | Croissance positive ou stagnation à surveiller |
| Marge brute           | Capacité à couvrir les charges variables | Marge faible = risque sur résultat             |
| Résultat net          | Profitabilité après charges et impôts    | Doit être positif sur le long terme            |
| Trésorerie disponible | Liquidités immédiates                    | Négative = risque d'incapacité à payer         |
| Ratio d'endettement   | Dette par rapport aux capitaux propres   | Trop élevé, attention au service de la dette   |

## 2. Évaluer les ressources et l'environnement :

### Ressources humaines et compétences :

Compte le nombre de salariés, leur qualification, les heures annuelles travaillées et la polyvalence. Ces éléments influent sur la productivité et les coûts salariaux.

### Ressources matérielles et foncières :

Note la surface en hectares, l'état et l'âge des machines, et l'adéquation du parc au système de production. Un tracteur vieux coûte plus en réparations.

### Concurrence et marché :

Repère tes débouchés, circuits courts ou industriels, les prix locaux et la part de marché estimée. Une baisse de 10% du prix peut réduire fortement le résultat net selon la marge.

### Astuce terrain :

Lors d'un stage, j'ai trouvé une double utilisation d'un outil qui économisait 8 000 € par an, note toujours l'âge et l'utilisation réelle des équipements.

### Mini cas concret :

Contexte: exploitation laitière de 80 hectares, 60 vaches, chiffre d'affaires 300 000 € et charges 260 000 €, marge faible actuellement.

Étapes: collecte des comptes sur 12 mois, calcul des ratios, analyse coût alimentation par vache, simulation de 3 scénarios d'économie.

Résultat: réduction des coûts d'alimentation de 6 000 € par an, amélioration du résultat de 2 500 €, plan d'action 4 pages livré.

| Action                 | À vérifier                        | Priorité |
|------------------------|-----------------------------------|----------|
| Vérifier la trésorerie | Solde bancaire sur 3 mois         | Haute    |
| Calculer ratios clés   | Marge, endettement, CAF           | Haute    |
| Évaluer équipements    | Age moyens et réparations         | Moyenne  |
| Lister débouchés       | Clients et prix moyens            | Moyenne  |
| Proposer actions       | Économies chiffrées et calendrier | Haute    |

## Ce qu'il faut retenir

Tu poses un diagnostic en mesurant la **santé économique et financière** de l'entreprise sur 12 mois : chiffre d'affaires, marge, résultat net, trésorerie et dette.

- Appuie-toi sur comptes annuels, plan de trésorerie, seuil de rentabilité et **ratios financiers clés**.
- Interprète vite : marge brute et résultat d'exploitation, **trésorerie disponible**, niveau d'endettement, coûts fixes trop lourds.
- Évalue aussi **ressources et environnement** : compétences, polyvalence, machines et foncier, débouchés et sensibilité aux prix.

L'objectif est de repérer ce qui pèse le plus et de chiffrer des actions prioritaires.  
Même un petit gain sur l'alimentation, les réparations ou le prix de vente peut améliorer nettement le résultat.

## Chapitre 2 : Analyse forces et faiblesses

### 1. Identifier les forces :

#### **Ressources matérielles et infrastructures :**

Regarde d'abord ce que tu possèdes concrètement, machines, bâtiments, silos, surface cultivable et matériel d'irrigation, et note l'âge et l'état pour mesurer la fiabilité opérationnelle.

#### **Compétences et savoir-faire :**

Recense les compétences clés dans l'équipe, savoir-faire techniques, gestion des cultures ou élevage, et l'expérience pratique, cela te permet d'identifier des avantages durables sur la concurrence.

#### **Performance productive :**

Mesure les indicateurs comme le rendement par hectare, la productivité par salarié ou le taux de remplissage des capacités de stockage pour objectiver une force technique.

#### **Exemple d'identification d'une force :**

Une exploitation avec 120 hectares irrigués et une salle de traite automatisée obtient un gain de 15% de productivité par rapport à une ferme voisine sans automatisation.

### 2. Diagnostiquer les faiblesses :

#### **Points de rupture opérationnels :**

Repère les équipements critiques souvent en panne, les points sensibles comme un seul silo sans secours, ou une dépendance à un fournisseur unique, ce sont des risques à corriger.

#### **Compétences manquantes :**

Note les lacunes dans les savoirs, par exemple absence de compétence en agroécologie ou en maintenance, cela guide la formation ou le recrutement nécessaire.

#### **Processus inefficaces :**

Observe les étapes qui prennent du temps ou coûtent cher, comme un convoyage manuel long de 2 heures par jour, là où une petite automatisation pourrait économiser 8 à 10 heures par semaine.



## Représentation visuelle



Vérification du système d'irrigation goutte à goutte pour optimiser l'apport en eau

### Astuce terrain :

En stage, j'ai appris qu'un simple tableau de suivi hebdomadaire réduit les erreurs de 30% et permet d'anticiper les pannes avant qu'elles deviennent critiques.

| Élément     | Question à se poser                       | Indicateur possible                       |
|-------------|-------------------------------------------|-------------------------------------------|
| Matériel    | Est-il fiable et récent ?                 | Âge moyen, taux de panne annuel           |
| Compétences | As-tu les savoirs clés dans l'équipe ?    | Nombre de compétences critiques couvertes |
| Processus   | Y a-t-il des étapes lentes ou coûteuses ? | Temps moyen par opération                 |

## 3. Prioriser et transformer le diagnostic en actions :

### Classement par impact et faisabilité :

Priorise les actions selon l'impact sur la production ou la sécurité et la facilité de mise en œuvre, par exemple remplacer un moteur coûteux peut être prioritaire si il coûte 5 jours d'arrêt par an.

### Plan d'action court et moyen terme :

Établis des actions à 3 mois et 12 mois, avec responsables, budget estimé et indicateurs de suivi pour mesurer l'efficacité des mesures prises.

**Suivi et indicateurs :**

Choisis 4 à 6 indicateurs simples, par exemple taux de remplissage, temps d'arrêt mensuel, rendement par hectare, et fais un point mensuel pour ajuster les actions.

**Exemple d'optimisation d'un processus de production :**

En remplaçant un convoyeur manuel par une petite trémie motorisée, une ferme a réduit le temps de manutention de 10 heures par semaine, soit 520 heures par an.

| Critère               | Faible | Moyen | Fort |
|-----------------------|--------|-------|------|
| Impact sur production | 1      | 3     | 5    |
| Faisabilité           | 1      | 3     | 5    |

**Mini cas concret :**

Contexte :

Une exploitation laitière de 120 vaches remarque des baisses de production laitière de 8% l'hiver, liées à des temps de traite trop longs et à une ventilation insuffisante.

**Étapes :**

- Audit interne en 2 semaines, mesure des temps de traite et relevés de température.
- Installation d'une ventilation ciblée et optimisation du planning de traite sur 3 mois.
- Formation de 2 salariées à la nouvelle organisation et au contrôle qualité.

**Résultat chiffré :**

Production retrouvée avec une hausse de 5% du rendement laitier en 4 mois et une réduction des temps de traite de 20 minutes par jour, soit 150 heures économisées par an.

**Livrable attendu :**

Fiche récapitulative d'audit de 4 pages, plan d'action 3-6 mois avec calendrier, budget prévisionnel et indicateurs de suivi mensuels.

| Check-list opérationnelle   | À faire                           |
|-----------------------------|-----------------------------------|
| Lister les actifs critiques | Inventaire et âge des équipements |
| Mesurer les performances    | Collecte 3 mois d'indicateurs     |
| Prioriser actions           | Classement par impact/faisabilité |
| Attribuer responsabilités   | Nommer 1 référent par action      |
| Suivre et ajuster           | Point mensuel et tableau de bord  |

### Astuce d'ancien élève :

Commence par 1 ou 2 actions simples et mesurables, ça motive l'équipe et prouve que le diagnostic mène à des gains concrets, évite de vouloir tout corriger d'un coup.

## Ce qu'il faut retenir

Pour analyser ton exploitation, commence par objectiver tes forces et faiblesses avec des faits, pas des impressions. Appuie-toi sur tes actifs, ton équipe et des chiffres de performance.

- Évalue tes atouts : **ressources matérielles fiables, compétences clés de l'équipe** et indicateurs (rendement, productivité, stockage).
- Traque les faiblesses : pannes critiques, dépendances, lacunes de compétences, processus trop lents ou coûteux.
- Transforme le diagnostic en actions via une **priorisation impact/faisabilité** et un plan à 3 et 12 mois.
- Suis 4 à 6 indicateurs avec un **tableau de suivi hebdomadaire** et un point mensuel.

Commence par 1 ou 2 améliorations simples et mesurables pour embarquer l'équipe. Ensuite, ajuste ton plan grâce aux indicateurs et aux retours du terrain.

## Chapitre 3 : Choix des orientations

### 1. Définir les options stratégiques :

#### Objectif et critères :

Tu dois décider entre maintien, diversification, modernisation ou transmission, en t'appuyant sur critères financiers, techniques et personnels. Priorise la faisabilité sur 3 ans et la cohérence avec ton projet de vie.

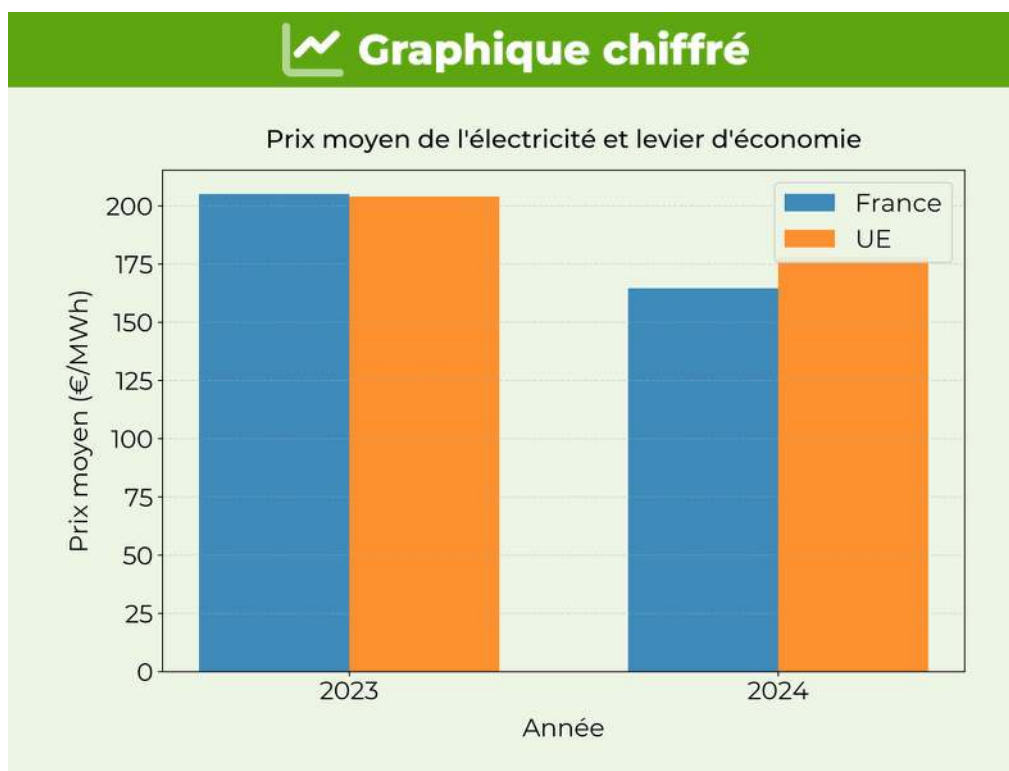
#### Analyse des scénarios :

Élabore 2 à 3 scénarios simples, décris coûts, gains attendus et risques. Compare par rapport au temps disponible, à la trésorerie et aux compétences en interne.

- Scénario A maintien avec optimisation des coûts
- Scénario B diversification vers transformation à la ferme
- Scénario C transmission progressive et coopération

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Tu remplaces 1 machine de traite ancienne par une machine moins consommatrice, coût 15 000 euros, économie énergie estimée 2 400 euros par an, retour sur investissement en 6 ans.



### 2. Choisir en fonction des ressources et du marché :

#### Contrainte ressources :

Fais l'inventaire des ressources disponibles, terre, matériel, main-d'œuvre, compétences. Évalue rapidement si un investissement de 20 000 à 50 000 euros est réaliste selon ta trésorerie.

#### **Adéquation marché :**

Étudie la demande locale et les circuits de vente. Selon l'INSEE, la demande locale peut varier fortement selon la région, donc privilégie un test commercial de 3 mois avant d'investir lourdement.

#### **Exemple de validation marché :**

Tu vends des yaourts fermiers au marché local pendant 8 semaines, tu observes 60 ventes par semaine, ce qui te permet d'estimer un CA annuel potentiel de 18 720 euros.

#### **Mini cas concret :**

Contexte : exploitation de 62 hectares avec 25 vaches laitières, chiffre d'affaires 180 000 euros, propriétaire veut diversifier en transformation.

- Étape 1 étude marché 4 semaines, coût 1 200 euros
- Étape 2 investissement matériel 30 000 euros pour pasteurisateur et emballage
- Étape 3 test production 6 mois, objectif 1 200 pots/mois

Résultat attendu : marge additionnelle estimée 15 000 euros par an après 12 mois. Livrable attendu : plan d'orientation d'une page avec tableau prévisionnel 3 ans et point de seuil de rentabilité.

| Élément                | Critère à mesurer                     | Seuil décisionnel   |
|------------------------|---------------------------------------|---------------------|
| Trésorerie disponible  | Montant en caisse et lignes de crédit | > 20 000 euros      |
| Capacité de production | Heures de travail et matériel         | + 10% sans embauche |
| Demande locale         | Volume vendu pendant test             | > 40 ventes/semaine |

### **3. Mettre en place un plan opérationnel :**

#### **Priorités et calendrier :**

Planifie actions sur 12 à 36 mois avec jalons trimestriels. Définis priorités faibles coûts d'abord pour obtenir des résultats rapides et limiter les risques financiers.

#### **Indicateurs et suivi :**

Choisis 3 à 5 indicateurs simples, par exemple trésorerie mensuelle, marge brute produit, temps de travail par unité, taux de vente tests. Mesure-les chaque mois.

#### **Astuce terrain :**

Lors de mon stage, j'ai toujours noté les ventes quotidiennes sur un cahier pendant 90 jours, cela a permis d'affiner un budget réaliste très vite.

| Tâche                    | Fréquence    | Responsable              | Preuve attendu   |
|--------------------------|--------------|--------------------------|------------------|
| Suivi trésorerie         | Mensuel      | Exploitant               | Tableau bancaire |
| Contrôle production test | Hebdomadaire | Ouvrier                  | Fiche production |
| Analyse ventes           | Mensuel      | Exploitant               | Rapport CA       |
| Ajustement plan          | Trimestriel  | Exploitant et conseiller | Compte rendu     |

### Check-list opérationnelle :

Voici 4 actions simples à faire avant de valider une orientation, utiles pour le terrain.

| Action                              | Pourquoi                    | Délai         |
|-------------------------------------|-----------------------------|---------------|
| Faire un test marché                | Valider la demande          | 30 à 90 jours |
| Calculer seuil de rentabilité       | Savoir combien vendre       | 1 semaine     |
| Vérifier contraintes réglementaires | Éviter refus administratifs | 2 semaines    |
| Prévoir plan B                      | Limiter les risques         | Immédiat      |

## i Ce qu'il faut retenir

Tu fixes 2 à 3 pistes et tu choisis selon la faisabilité à 3 ans, ta trésorerie et ton projet de vie. Compare coûts, gains et risques, puis valide avec des mesures simples.

- Définis tes **options stratégiques** (maintien, diversification, modernisation, transmission) et écris 2 à 3 scénarios comparables.
- Vérifie ressources et marché : cash dispo, capacité de travail, puis fais un **test marché court** avant d'investir.
- Monte un plan 12 à 36 mois avec jalons et 3 à 5 **indicateurs simples** suivis chaque mois.

Avant de valider, calcule le **seuil de rentabilité**, contrôle les contraintes réglementaires et prépare un plan B. Formalise tout sur une page avec un prévisionnel sur 3 ans pour décider vite et ajuster au trimestre.

## Chapitre 4 : Scénarios d'évolution

### 1. Identifier les variables clés :

#### **Variables à considérer :**

Pour prévoir l'avenir de ton entreprise agricole, repère d'abord les variables qui font bouger ton résultat, comme le prix de vente, le rendement à l'hectare, le coût alimentaire et la main d'œuvre.

#### **Méthode de collecte :**

Recueille des données sur 3 à 5 ans, utilise tes factures, tes relevés de production et les cours locaux. Si tu as des comptes en ferme, exploite-les pour obtenir des séries cohérentes.

- Prix de vente moyen annuel
- Rendement moyen par hectare ou par animal
- Coûts variables et fixes
- Taux d'utilisation des équipements

#### **Astuce méthode :**

Commence par 5 indicateurs, ça suffit souvent pour construire des scénarios fiables sans te noyer dans les chiffres.

### 2. Construire plusieurs scénarios :

#### **Scénarios types :**

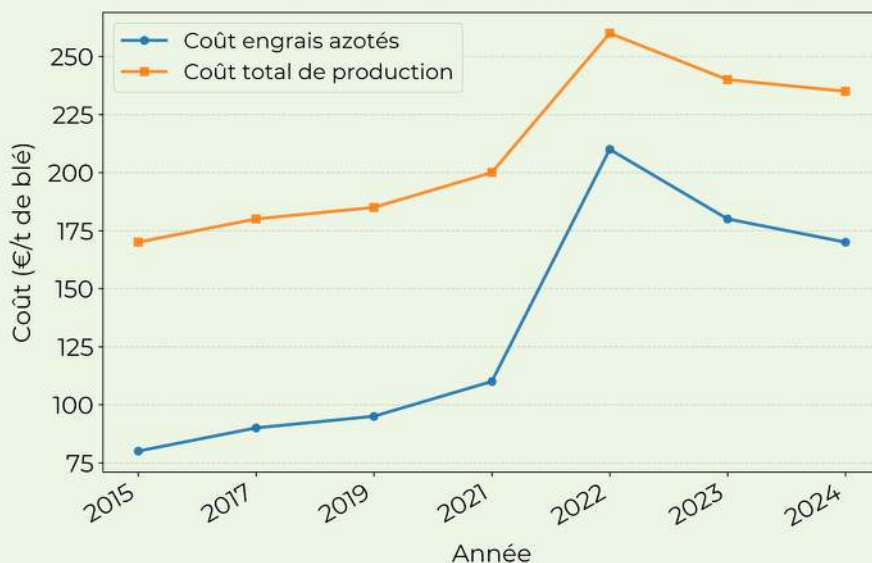
Prépare au minimum 3 scénarios distincts, un scénario de référence réaliste, un optimiste et un pessimiste. Attribue à chacun une probabilité subjective entre 10 et 70%.

#### **Paramètres chiffrés :**

Pour chaque scénario, modifie 2 à 4 variables principales en pourcentages plausibles, par exemple prix +10% ou rendement -15%, et calcule l'impact sur la marge brute.

## Graphique chiffré

Blé tendre France : hausse des coûts de production liés aux intrants



### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Tu simules un gain de rendement de 12% après optimisation des rotations, ce qui augmente la production de 100 à 112 tonnes, et améliore la marge de 8% sur l'année suivante.

| Scénario     | Production | Prix moyen | Marge brute | Probabilité |
|--------------|------------|------------|-------------|-------------|
| De référence | 100 tonnes | 200 €/t    | 20 000 €    | 50%         |
| Optimiste    | 120 tonnes | 220 €/t    | 38 400 €    | 25%         |
| Pessimiste   | 85 tonnes  | 180 €/t    | 8 300 €     | 25%         |

### 3. Évaluer les impacts et choisir :

#### Indicateurs de décision :

Calcule l'effet sur la trésorerie, le résultat net et le seuil de rentabilité. Regardez aussi le besoin en fonds de roulement et la capacité de remboursement sur 12 à 36 mois.

#### Plan de contingence :

Pour chaque scénario défavorable, définis 3 actions possibles, par exemple réduire 10% des achats, vendre un lot d'actifs ou demander un étalement de dettes sur 24 mois.

#### Exemple de plan de contingence :

Si la marge baisse de 50%, tu peux réduire les achats de 12% et négocier un crédit de campagne sur 12 mois pour éviter de creuser la trésorerie.

### Mini cas concret :

Contexte : une exploitation bovine de 80 hectares voit le prix du lait baisser de 15% en un an, ce qui réduit la marge de 14 000 € à 8 900 €.

Étapes :

- Simulation de 3 scénarios sur 2 ans
- Réduction ciblée des achats alimentaires de 8% à partir du mois 3
- Mise en vente de 6 bovins non productifs sur 6 mois

Résultat :

- Trésorerie stabilisée après 6 mois
- Perte annuelle limitée à 2 000 € au lieu de 5 100 €

Livrable attendu :

- Tableur récapitulatif de 12 lignes montrant production, prix, marge et trésorerie mensuelle
- Recommandation écrite de 1 page avec les actions prioritaires et calendrier sur 6 mois

| Checklist opérationnelle       | Action rapide               |
|--------------------------------|-----------------------------|
| Vérifier les séries de données | Rassembler 3 ans de comptes |
| Construire 3 scénarios         | Base, optimiste, pessimiste |
| Évaluer l'impact trésorerie    | Projection sur 12 mois      |
| Préparer plan de contingence   | 3 actions hiérarchisées     |
| Valider le livrable            | Tableur + recommandation    |

### Astuce terrain :

Quand tu fais des simulations, sauvegarde chaque version du tableur avec la date. Ça t'évite de perdre 2 heures à recomposer une simulation après une mauvaise manipulation.

## Ce qu'il faut retenir

Pour anticiper l'avenir de ton exploitation, commence par repérer les **variables qui font bouger** ton résultat (prix, rendements, coûts, main d'œuvre) à partir de données fiables sur 3 à 5 ans. Ensuite, construis au moins 3 scénarios (référence,

optimiste, pessimiste) en ajustant 2 à 4 variables et en mesurant l'impact sur la **marge brute et trésorerie**.

- Limite-toi à 5 indicateurs pour garder des **scénarios simples et utiles**.
- Attribue une probabilité à chaque scénario (10 à 70%).
- Évalue résultat net, seuil de rentabilité, BFR et capacité de remboursement sur 12 à 36 mois.
- Prévois un **plan de contingence concret** avec 3 actions hiérarchisées.

Pour décider, compare les impacts et prépare des réponses rapides en cas de scénario défavorable (réduction d'achats, ventes d'actifs, étalement). Sauvegarde chaque version de ton tableur datée, et livre un récap mensuel + une recommandation d'actions sur 6 mois.

## Chapitre 5 : Conduite du changement

### 1. Préparer le changement :

#### Objectif et public :

Définis précisément l'objectif du changement, les bénéfices attendus et les personnes impactées. Cible 1 à 3 priorités sur 3 à 12 mois pour garder le projet réaliste et mesurable.

#### Diagnostic et priorités :

Recueil des informations rapides : coûts actuels, temps perdu, compétences manquantes. Classe les problèmes par impact et fais une priorisation pour traiter d'abord les gains rapides.

#### Plan simple :

Établis un plan en 4 étapes, avec responsables, ressources et échéances. Privilégie des actions test sur 4 à 8 semaines avant de généraliser si les résultats sont probants.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Réorganiser le roulage des bottes pour réduire les manipulations, gagner 30 minutes par jour et diminuer le travail physique. Test sur 3 semaines, bilan chiffré et procédure écrite.

### 2. Piloter la mise en œuvre :

#### Gouvernance et rôles :

Nommes un pilote et des référents terrain. Limite l'équipe projet à 3 à 5 personnes pour être décisionnel et proche des opérationnels, avec réunions courtes toutes les 2 semaines.

#### Planning et ressources :

Prévois ressources humaines, budget et matériel. Estime le temps requis en heures par tâche, et alloue un tampon de 10 à 20 pour les imprévus.

#### Indicateurs simples :

Choisis 3 indicateurs clairs, faciles à mesurer chaque semaine. Par exemple temps de travail, coût d'utilisation, taux d'erreur. Mesure avant/après pour prouver l'efficacité.

| Élément                  | Action recommandée                                                             |
|--------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|
| Résistance au changement | Impliquer dès le début, écouter objections, proposer test pilote de 4 semaines |
| Compétences manquantes   | Former sur 1 à 2 sessions de 2 heures, créer fiche procédure                   |
| Surcoût initial          | Estimer ROI sur 6 à 24 mois, prioriser dépenses à fort impact                  |

|        |                                                                |
|--------|----------------------------------------------------------------|
| Délais | Découper en étapes de 2 à 4 semaines, livrables intermédiaires |
|--------|----------------------------------------------------------------|

### 3. Accompagner les équipes et mesurer les résultats :

#### Communication et formation :

Communique régulièrement, de façon simple et factuelle. Fais 1 à 2 sessions de formation pratiques et une fiche résumé par tâche pour faciliter l'appropriation.

#### Suivi et ajustements :

Mets en place un suivi hebdomadaire des indicateurs, et ajuste le plan toutes les 2 à 4 semaines selon les résultats et les retours terrain.

#### Évaluation des impacts :

Mesure gains quantifiables : temps, coût, qualité. Utilise comparatif avant/après sur 4 à 12 semaines pour valider si le changement est rentable et durable.

#### Exemple de mini cas concret :

Contexte : exploitation laitière de 80 hectares décide de digitaliser le suivi des pâtures sur 6 mois pour réduire les coûts d'alimentation et améliorer rotation.

- Étapes : audit 2 semaines, test sur 1 parcelle 8 semaines, formation 2 sessions, déploiement 3 mois.
- Résultat : gain estimé de 8 en production laitière et réduction de 12 des frais d'alimentation après 6 mois.
- Livrable attendu : dossier de projet de 10 pages, planning Gantt de 6 mois, tableau de bord Excel avec 5 KPI.

| Tâche                   | À vérifier                               |
|-------------------------|------------------------------------------|
| Informar l'équipe       | Présence à la réunion de lancement       |
| Former les opérateurs   | Session réalisée et feuille d'émargement |
| Tester en pilote        | Bilan chiffré après 4 à 8 semaines       |
| Mesurer KPI             | Tableau à jour chaque semaine            |
| Ajuster et standardiser | Procédure écrite validée                 |

#### Astuce terrain :

Lors de mon stage, un petit test sur 2 semaines a convaincu l'équipe plus vite qu'une longue présentation théorique, privilégie toujours le concret et mesurable.

## Ce qu'il faut retenir

Pour réussir la conduite du changement, clarifie l'objectif, les bénéfices et les personnes impactées, puis limite-toi à 1 à 3 priorités sur 3 à 12 mois. Fais un **diagnostic rapide des irritants**, construis un **plan simple en étapes** et commence par un test pilote de 4 à 8 semaines.

- Structure la gouvernance : un pilote, des référents terrain, équipe projet de 3 à 5 personnes, points courts toutes les 2 semaines.
- Planifie ressources et temps, avec un tampon de 10 à 20 pour les imprévus.
- Suis 3 KPI hebdomadaires et prouve l'impact en **comparatif avant après**.

Implicite tôt pour réduire la résistance, forme en 1 à 2 sessions et formalise une procédure. Ajuste tous les 2 à 4 semaines selon les retours, et privilégie le concret : un petit test chiffré convainc plus vite qu'un long discours.

# Organisation du travail et ressources humaines

## Présentation de la matière :

En **BP REA**, la matière **Organisation du travail et ressources humaines** t'aide à répartir les tâches, gérer les saisons, encadrer une équipe, et préserver de bonnes **conditions de travail**. Un ami a gagné 20 minutes par jour avec un planning clair.

Cette matière conduit à l'**évaluation en situation professionnelle**, en **contrôle en cours de formation**, dans l'unité **Piloter le système de production**. L'évaluation combine observation d'une tâche et **phase d'explicitation** orale ou écrite. **Aucun coefficient national**, durée non fixée, validation obligatoire.

Conseil :

Révisé en mode terrain: 2 fois par semaine, prends 30 minutes pour faire un **planning hebdomadaire**, puis justifie tes choix avec le **droit du travail** et la sécurité.

Entraîne-toi sur des supports concrets:

- **Fiches de poste** simples
- Calendrier des travaux
- Consignes de sécurité

Le **piège fréquent**, c'est d'oublier l'humain. Parle compétences, fatigue, motivation, et propose 1 solution réaliste, comme une rotation des tâches et un brief de 5 minutes.

## Table des matières

|                                                                |                       |
|----------------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Chapitre 1 :</b> Organisation des chantiers .....           | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Planifier le chantier .....                                 | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Gérer les risques et la sécurité .....                      | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Besoins en main-d'œuvre .....              | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Estimer les besoins en main-d'œuvre .....                   | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Planifier le recrutement et l'organisation du travail ..... | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Suivre et ajuster les effectifs .....                       | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> Encadrement d'une équipe .....             | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Rôle et posture du responsable .....                        | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Communiquer et motiver .....                                | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Organiser le travail et déléguer .....                      | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 4 :</b> Bases du droit du travail .....            | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Le contrat de travail et ses formes .....                   | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Temps de travail, rémunération et congés .....              | <a href="#">Aller</a> |

3. Droits, obligations et rupture du contrat ..... [Aller](#)

# Chapitre 1 : Organisation des chantiers

## 1. Planifier le chantier :

### Objectif :

L'objectif est de préparer le chantier pour gagner du temps, limiter les risques et maîtriser les coûts. Tu dois définir dates, volumes, équipe et matériels nécessaires.

### Étapes clés :

Voici l'ordre classique des opérations, simple à retenir pour organiser un chantier sans stress et répartir clairement les responsabilités entre les membres.

- Repérage et diagnostic du terrain
- Planification des tâches et ordonnancement
- Approvisionnement et vérification du matériel
- Briefing sécurité et démarrage

### Ressources et matériel :

Liste le matériel indispensable, précise quantités et état de fonctionnement pour éviter les retards. Prévois une marge de 10 à 20 pour l'usure ou les pertes.

### Exemple de chantier :

Chantier de drainage sur 1,2 ha, équipe 3 personnes, durée 4 jours. Pose de 200 m de tuyau, coût matériel 1 200 euros, livrable : plan et photos.

| Rôle             | Responsabilité                    | Temps estimé journalier |
|------------------|-----------------------------------|-------------------------|
| Chef de chantier | Planification et contrôle qualité | 8 heures                |
| Opérateur        | Réalisation des travaux           | 7 heures                |
| Apprenti         | Aide polyvalente et logistique    | 6 heures                |
| Logisticien      | Approvisionnement et transport    | 4 heures                |

## 2. Gérer les risques et la sécurité :

### Prévention et PSE :

Assure la sécurité avec une fiche PSE, consignes claires, EPI adaptés et un responsable sécurité. Planifie 1 briefing quotidien de 10 minutes avant démarrage.

### Organisation du travail :

Découpe le chantier en tâches de 2 à 8 heures pour faciliter le suivi et la facturation. Affecte 1 responsable par zone et prévois 1 réserve d'outils.

### Suivi et communication :

Tenue d'un journal de chantier quotidien, photos horodatées et point téléphonique en fin de journée. Ces éléments sont essentiels pour la traçabilité et les réclamations.

### Astuce organisation :

Utilise un tableau simple sur smartphone pour suivre heures et matériel, cela évite 30 des erreurs d'affectation et gagne du temps en réunion.

### Exemple d'organisation pour taille mécanique :

Contexte : taille sur 10 ha, 2 équipes de 3 personnes, 5 jours. Étapes : repérage, sécurité, découpe parcellaire, exécution. Résultat : 100 pour cent des parcelles taillées, 210 heures réalisées, livrable : feuille de présence, photos et rapport.

| Tâche                      | Fréquence       | Indice de priorité |
|----------------------------|-----------------|--------------------|
| Planifier calendrier       | Avant chantier  | Haute              |
| Vérifier EPI               | Quotidien       | Haute              |
| Approvisionnement matériel | 2 jours avant   | Moyenne            |
| Briefing                   | Quotidien       | Haute              |
| Nettoyage                  | Fin de chantier | Moyenne            |

## Ce qu'il faut retenir

Tu organises le chantier pour gagner du temps, réduire les risques et tenir le budget : définis dates, volumes, équipe et matériel, contrôle l'état et prévois une **marge de 10 à 20** pour l'usure.

- Enchaîne repérage, **planification des tâches**, approvisionnement, puis démarrage.
- Sécurise avec PSE, EPI et un **briefing sécurité quotidien** de 10 minutes.
- Découpe en tâches de 2 à 8 heures, avec un responsable par zone et une réserve d'outils.
- Assure la traçabilité via **journal de chantier**, photos horodatées et point de fin de journée.

Répartis clairement les rôles (chef, opérateur, apprenti, logisticien) et documente les livrables. Une communication simple et régulière évite les erreurs et facilite la facturation comme les réclamations.

## Chapitre 2 : Besoins en main-d'œuvre

### 1. Estimer les besoins en main-d'œuvre :

#### Calculs simples :

Pour commencer, convertis le travail en équivalents temps plein, ETP, afin d'avoir une base commune pour comparer les postes et les périodes d'activité.

#### Facteurs à prendre en compte :

Prends en compte les volumes à produire, les périodes de pic, les compétences requises et le temps passé aux tâches annexes comme la maintenance et l'administration.

#### Estimation en ETP :

Calcule ETP avec cette règle simple, heures annuelles attendues divisées par 1 820 heures pour un temps plein agricole, ajuste pour les congés et les formations prévues.

#### Exemple d'estimation d'un besoin :

Pour 2 740 heures de travail annuel liées à la production, tu obtiens environ 1,5 ETP, ce qui signifie 1 temps plein plus 1 personne à mi-temps ou 3 personnes à 50 pour cent.



*Mesure de la profondeur de semis pour garantir une bonne germination des céréales*

| Type de contrat              | Usage             | Avantage                  | Durée typique |
|------------------------------|-------------------|---------------------------|---------------|
| Contrat à durée indéterminée | Postes permanents | Stabilité et fidélisation | Permanent     |

|                                   |                       |                 |                             |
|-----------------------------------|-----------------------|-----------------|-----------------------------|
| Contrat à durée déterminée        | Pic saisonnier        | Flexibilité     | Quelques semaines à 12 mois |
| Travail intermittent / saisonnier | Récoltes et campagnes | Adapté aux pics | Jours ou mois               |

## 2. Planifier le recrutement et l'organisation du travail :

### Recrutement temporaire ou permanent :

Décide si le besoin est structurel ou ponctuel, puis choisis le type de contrat adapté pour maîtriser les coûts et garantir la disponibilité en période critique.

### Organisation des tâches :

Répartis les tâches par compétence et durée, crée des fiches de poste simples et fixes, cela permet d'optimiser l'apprentissage et de gagner du temps chaque matin.

### Gestion des saisons :

Planifie une ressource supplémentaire pour les 2 à 3 mois de pic, anticipe les besoins en matériel et place toujours 1 remplaçant potentiel pour limiter les arrêts de production.

### Astuce recrutement :

Lors d'un stage, j'ai appris qu'un bon contrat saisonnier signé 2 mois avant la campagne évite 70 pour cent du stress lié aux recrutements de dernière minute.

## 3. Suivre et ajuster les effectifs :

### Indicateurs à suivre :

Surveille ETP, heures supplémentaires, taux d'absentéisme et productivité par heure, ces chiffres te permettent d'ajuster les embauches et d'améliorer le rendement rapidement.

### Formation et polyvalence :

Investis dans la formation pour réduire la dépendance à une personne, vise au moins 2 personnes capables d'assurer chaque tâche clé pour plus de souplesse opérationnelle.

### Cas concret :

Contexte, une exploitation de 50 hectares avait besoin de 3 ETP en saison. Étapes, calcul des heures, recrutement de 1 CDD de 6 mois et formation interne de 2 salariés.

Résultat, réduction des heures supplémentaires de 30 pour cent et maintien d'une production stable. Livrable attendu, planning 12 mois en Excel avec ETP mensuels et coût salarial estimé.

### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

En réaffectant 0,5 ETP aux travaux de conditionnement et en automatisant une tâche, l'exploitation a gagné 10 heures par semaine de travail utile, soit 520 heures annuelles économisées.

| Élément             | Question à se poser                          | Action rapide                        |
|---------------------|----------------------------------------------|--------------------------------------|
| Évaluation des ETP  | As-tu converti les heures en ETP ?           | Faire un tableau mensuel des heures  |
| Plan de recrutement | Besoin ponctuel ou permanent ?               | Choisir CDD ou CDI                   |
| Polyvalence         | Combien de salariés formés aux tâches clés ? | Former minimum 2 personnes par poste |
| Suivi               | As-tu des indicateurs mensuels ?             | Mettre un tableau de bord simple     |

## Ce qu'il faut retenir

Pour dimensionner l'équipe, transforme d'abord les heures de travail en **calcul en ETP** (heures annuelles / 1 820) et intègre pics, compétences, maintenance, administration, congés et formations.

- Décide si le besoin est permanent ou ponctuel, puis fais le **choix du contrat** (CDI, CDD, saisonnier) selon coût et disponibilité.
- Structure l'organisation avec des fiches de poste simples et une répartition par compétences, surtout en **pics saisonniers**.
- Suis ETP, heures sup, absentéisme et productivité via un **tableau de bord**, et forme pour avoir au moins 2 personnes par tâche clé.

Anticipe les recrutements 2 mois avant la campagne et prévois un remplaçant. Ajuste ensuite les effectifs au fil des indicateurs pour stabiliser la production et réduire les heures supplémentaires.

## Chapitre 3 : Encadrement d'une équipe

### 1. Rôle et posture du responsable :

#### Objectif et responsabilités :

Ton rôle principal est d'organiser, soutenir et rendre l'équipe autonome. Tu assures la sécurité, la qualité du travail et la planification des tâches quotidiennes tout en gardant un œil sur le long terme.

#### Qualités à développer :

Sois clair, juste et constant. Développe l'écoute active, la décision rapide et la capacité à déléguer. Ces qualités réduisent les erreurs et améliorent le moral des 2 à 10 personnes de ton équipe.

#### Temps à consacrer :

Consacre environ 30 minutes par jour aux échanges directs, 1 heure par semaine pour les réunions d'équipe et 30 à 45 minutes par mois pour des entretiens individuels avec chaque personne.

#### Exemple d'entretien rapide :

Un entretien de 10 minutes après le chantier permet de corriger une méthode et d'éviter la répétition d'un même problème, comme un mauvais réglage d'un outil.

### 2. Communiquer et motiver :

#### Réunions et briefings :

Organise un briefing quotidien de 10 minutes pour préciser objectifs et consignes. Fais une réunion hebdomadaire de 30 minutes pour points techniques et retours. La régularité évite les malentendus.

#### Feedback et évaluation :

Donne un retour immédiat quand c'est utile, et fais un bilan formel tous les 3 mois. Un retour constructif améliore les compétences et la productivité de l'équipe.

#### Motivation et reconnaissance :

Pratique la reconnaissance simple, félicite publiquement 1 à 2 fois par mois et récompense les initiatives. Cela augmente l'engagement et réduit l'absentéisme.

#### Exemple d'organisation d'un briefing quotidien :

Tu ouvres 10 minutes, rappelles l'ordre des tâches, signales 2 risques potentiels et répartis 3 outils ou pièces à vérifier pour la journée.

| Élément            | Fréquence      | Durée indicative |
|--------------------|----------------|------------------|
| Briefing quotidien | Tous les jours | 10 minutes       |

|                      |              |                 |
|----------------------|--------------|-----------------|
| Réunion technique    | Hebdomadaire | 30 minutes      |
| Entretien individuel | Mensuel      | 30 à 45 minutes |

### 3. Organiser le travail et déléguer :

#### Délégation et responsabilités :

Attribue des tâches claires, définis les critères de réussite et fixe des délais. Pour 1 tâche majeure, nomme 1 responsable et 1 remplaçant pour éviter les blocages en cas d'absence.

#### Suivi et indicateurs :

Choisis 3 indicateurs simples, par exemple temps de travail, taux de rendement et nombre d'incidents. Mesure-les chaque semaine pour repérer une dérive avant qu'elle ne devienne critique.

#### Mini cas concret :

Contexte : Tu dois organiser la récolte de 3 hectares de légumes avec 6 ouvriers sur 4 jours. Étapes : planifier journées, répartir équipes, contrôler qualité deux fois par jour.

Résultat : Récolte terminée en 4 jours, 1,8 tonne récoltée par hectare, perte réduite à 5 pour cent. Livrable attendu : feuille de route journalière et rapport de récolte chiffré indiquant poids et pertes.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

En réorganisant la rotation des postes, on réduit les pertes de 5 pour cent et on gagne 20 minutes par chantier, cela m'est arrivé lors d'un stage où on a rationalisé la chaîne de tri.

#### Plan d'action opérationnel :

Voici une check-list pratique à suivre avant et pendant une journée de travail.

| Tâche                 | À faire                              | Résultat attendu      |
|-----------------------|--------------------------------------|-----------------------|
| Briefing              | Donner consignes claires et sécurité | Équipe alignée        |
| Vérification matériel | Contrôler 3 équipements essentiels   | Moins de pannes       |
| Délégation            | Nommer responsable et remplaçant     | Continuité assurée    |
| Contrôle qualité      | Faire 2 contrôles par jour           | Moins de pertes       |
| Retour d'expérience   | 10 minutes debrief en fin de journée | Amélioration continue |

 **Ce qu'il faut retenir**

En encadrant une équipe, tu organises, sécurises et rends chacun autonome avec une **posture claire et juste**. Tu alternes planification, soutien terrain et vision long terme.

- Cadence de pilotage : **briefing quotidien de 10 minutes**, réunion hebdo 30 minutes, entretiens mensuels 30 à 45 minutes.
- Communication : feedback rapide, bilan trimestriel, reconnaissance publique 1 à 2 fois par mois pour booster l'engagement.
- Organisation : **délégation avec responsable** et remplaçant, critères de réussite et délais, puis suivi avec **3 indicateurs simples** chaque semaine.

Structure tes journées avec une check-list : consignes, matériel, délégation, qualité et débrief. Cette régularité réduit erreurs, incidents et pertes, tout en gardant l'équipe motivée.

## Chapitre 4 : Bases du droit du travail

### 1. Le contrat de travail et ses formes :

#### Nature du contrat :

Le contrat de travail lie un salarié et l'entreprise quand il y a une prestation, une rémunération et un lien de subordination. Apprends à repérer ces 3 éléments pour savoir si c'est un vrai contrat.

#### Types de contrat et durée :

Tu peux rencontrer CDI, CDD, contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation ou contrat saisonnier. Le CDD est limité dans le temps et doit mentionner un motif précis et une date de fin.

#### Clauses essentielles :

La durée du travail, le poste, la rémunération, la période d'essai et le lieu de travail doivent apparaître. Sans elles, le contrat est incomplet et risque d'être contesté.

#### Exemple d'embauche saisonnière :

Tu embauches un ouvrier pour 3 mois pendant la récolte, en CDD saisonnier, 35 heures par semaine, salaire brut mensuel 1 800 euros, période d'essai 15 jours.

| Type de contrat | Durée habituelle           | Cas d'utilisation                             |
|-----------------|----------------------------|-----------------------------------------------|
| CDI             | Indéterminée               | Poste permanent, responsable d'exploitation   |
| CDD             | Défini, souvent 1 à 6 mois | Remplacement, saisonnier, surcroît d'activité |
| Apprentissage   | 1 à 3 ans selon diplôme    | Formation en alternance, apprentis            |

### 2. Temps de travail, rémunération et congés :

#### Durée légale et aménagement :

La durée légale est de 35 heures par semaine en France. Sur une exploitation, tu peux aménager les horaires avec des accords ou des astreintes, mais respecte le repos quotidien et hebdomadaire.

#### Rémunération et bulletin de paie :

Le salarié doit recevoir un bulletin de paie mentionnant le salaire brut, les heures, les cotisations et le net à payer. Conserver les fiches de paie au moins 5 ans est une bonne pratique.

#### Congés payés et absences :

Le salarié acquiert 2,5 jours ouvrables de congés payés par mois travaillé. Précise la période de prise et les règles internes pour éviter les conflits pendant les périodes critiques de la ferme.

### Exemple de paie saisonnière :

Pour 35 heures hebdo et salaire brut mensuel 1 800 euros, la paie mensuelle doit indiquer heures, primes éventuelles et net payé après cotisations.

### Astuce :

Tenir un modèle de bulletin de paie simple évite les erreurs. En stage, j'ai corrigé 3 fiches de paie mal libellées en 2 jours, et ça a sauvé une relation de travail tendue.

## 3. Droits, obligations et rupture du contrat :

### Obligations de l'employeur :

L'employeur doit assurer la sécurité, former le salarié, déclarer l'embauche via la DPAE et respecter les accords collectifs applicables à l'entreprise agricole.

### Obligations du salarié :

Le salarié doit respecter les consignes, exécuter le travail convenu et respecter la confidentialité. Le manquement grave peut entraîner une sanction disciplinaire voire un licenciement.

### Rupture du contrat et procédures :

Pour un licenciement économique ou personnel, il faut motif réel et sérieux, entretien préalable, notification écrite et respect des délais de préavis selon l'ancienneté.

### Exemple de procédure de licenciement :

Un salarié avec 2 ans d'ancienneté reçoit convocation à entretien, motif exposé, délai de préavis généralement 1 mois pour un salarié non cadre selon la convention collective.

| Situation           | Obligation de l'employeur                |
|---------------------|------------------------------------------|
| Nouvelle embauche   | DPAE, contrat écrit, visite médicale     |
| Accident du travail | Déclaration à la CPAM dans les 48 heures |
| Licenciement        | Entretien, lettre motivée, préavis       |

### Mini cas concret :

Contexte :

Tu dois embaucher 1 saisonnier pour 4 mois pendant les vendanges, 35 heures par semaine, salaire brut 1 700 euros par mois. Étapes :

- Rédiger un CDD saisonnier avec dates et motif
- Faire la DPAE avant le premier jour travaillé

- Organiser la visite médicale et la formation sécurité de 2 heures
- Émettre la première fiche de paie et conserver les documents

Résultat :

Employé présent pour 4 mois, tâches réalisées, aucune infraction à la réglementation, paies payées à temps.

Livrable attendu :

Un dossier embauche complet comprenant contrat signé, preuve DPAE, attestation visite médicale, 4 bulletins de paie et registre unique du personnel à jour.

| Checklist opérationnelle | Action à faire                                        |
|--------------------------|-------------------------------------------------------|
| Contrat signé            | Rédiger et obtenir la signature avant le premier jour |
| DPAE                     | Déclarer l'embauche en ligne ou via l'URSSAF          |
| Visite médicale          | Prendre rendez-vous dans les 8 jours si nécessaire    |
| Fiche de paie            | Émettre chaque mois et archiver 5 ans minimum         |
| Consignes sécurité       | Former 1 heure minimum sur risques spécifiques        |

#### Conseils terrain :

Rédige des modèles de documents standardisés, garde-les à jour et forme-toi chaque année. Les erreurs les plus fréquentes sont l'absence de date de fin sur les CDD et les fiches de paie incomplètes.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

En formaliser les contrats et les plannings a réduit les absences non signalées de 30% pendant la dernière saison dans mon exploitation.

### Ce qu'il faut retenir

Un **contrat de travail valable** existe si tu retrouves prestation, rémunération et lien de subordination. Choisis le bon type (CDI, CDD, apprentissage) et sécurise-le avec des clauses claires.

- En CDD, indique un **motif précis et date** de fin, sinon tu t'exposes à une contestation.
- Respecte **35 heures par semaine**, le repos, et remets un bulletin de paie complet à archiver 5 ans.
- Gère les congés (2,5 jours/mois) et fais les démarches : DPAE, sécurité, visite médicale.
- En rupture, suis une **procédure de licenciement** : motif réel et sérieux, entretien, lettre, préavis.

Pour éviter les erreurs, prépare des modèles (contrat, paie, checklist). En étant rigoureux sur les dates, les mentions obligatoires et la sécurité, tu protèges l'entreprise et la relation de travail.

# Conception du système de production

## Présentation de la matière :

Dans le **BP REA**, la matière **Conception du système** t'aide à construire un système cohérent, ateliers, rotations, alimentation, matériel, travail, tout en gardant en tête l'économie et l'agroécologie. En pratique, tu bosses souvent sur des choix concrets, assolement, coûts, organisation, et tu défends tes décisions.

Cette matière te mène surtout à des évaluations en **CCF en situation** professionnelle, avec une production (dossier, calculs) et une phase d'explicitation à l'oral ou à l'écrit, au fil des 2 ans. Il n'existe **pas de coefficient** ni de durée nationale unique, tu valides des UC. J'ai vu un camarade progresser après 2 recalculs de coûts.

## Conseil :

Révisé comme si tu devais vraiment décider pour ta ferme, pas comme un cours abstrait. Bloque 3 créneaux de 30 minutes par semaine, compare 2 scénarios, et chiffre charges, produits, **marges brutes** et risques, sécheresse, maladie, prix.

Pour être prêt, fais 3 routines:

- Construis un assolement sur 12 mois
- Calcule un coût de production sur 1 atelier
- Prépare 10 réponses sur les imprévus

Le jour de l'évaluation, explique ton raisonnement simplement, et justifie 2 choix clés avec des chiffres, même si tu doutes, reste logique.

## Table des matières

|                                                     |                       |
|-----------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Chapitre 1 :</b> Assolement et rotations .....   | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Principes de l'assolement .....                  | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Mise en place et gestion des rotations .....     | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Choix variétés et races .....   | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Principes et critères de choix .....             | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Choix selon le système de production .....       | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Mise en pratique et suivi .....                  | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> Système fourrager .....         | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Définir le système fourrager .....               | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Gérer l'offre et la demande .....                | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Conservation et valorisation des fourrages ..... | <a href="#">Aller</a> |

# Chapitre 1 : Assolement et rotations

## 1. Principes de l'assolement :

### Objectif et définitions :

L'assolement répartit les cultures sur une exploitation dans le temps pour préserver la fertilité, limiter les bioagresseurs et stabiliser les revenus sur plusieurs années.

### Raisons agronomiques :

Une bonne alternance diminue l'accumulation d'adventices spécifiques, réduit la pression des ravageurs et optimise l'utilisation des éléments nutritifs du sol.

### Choix des cultures :

Tu choisis les cultures selon leur effet sur la matière organique, les besoins en azote et leur sensibilité aux maladies, pour créer une suite cohérente année après année.

### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Sur une parcelle de 5 hectares, alterner blé, pois protéagineux et luzerne sur 3 ans augmente le revenu et réduit l'apport d'engrais azotés de 30%.

| Type de rotation       | Avantage principal                   | Durée typique |
|------------------------|--------------------------------------|---------------|
| Rotation courte        | Réduction rapide des maladies        | 2 à 3 ans     |
| Rotation longue        | Restauration de la fertilité         | 4 à 6 ans     |
| Intégrée avec prairies | Augmentation de la matière organique | 3 à 5 ans     |

## 2. Mise en place et gestion des rotations :

### Durée et planification :

Planifie les rotations sur 3 à 6 ans selon tes objectifs, la culture principale et les contraintes du marché pour lisser les risques et les charges de travail.

### Exemples pratiques :

Un schéma fréquent pour céréales dans notre région est : année 1 blé, année 2 protéagineux, année 3 colza, année 4 prairie temporaire de 2 ans.

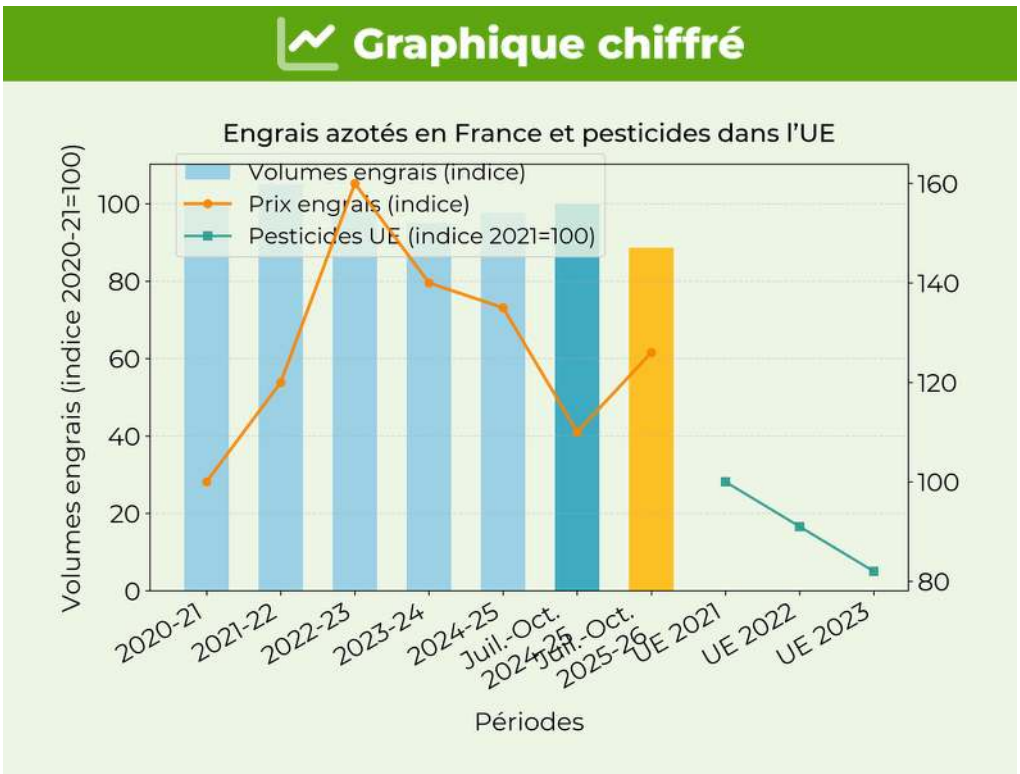
### Gestion des risques et adaptations :

Anticipe les aléas météo, la volatilité des prix et le matériel disponible, ajuste la rotation si une culture montre des signes de déclin sur la parcelle.

### Exemple de mini cas concret :

Contexte : Exploitation de 40 hectares en zone céréalière, objectif baisse des intrants de 20% en 4 ans. Étapes : diagnostic sol, plan rotation 4 ans, essai 10 hectares protéagineux, suivi rendement. Résultat : baisse d'engrais achetés de 18% la 2e année, rendement stable.

Livrable attendu : plan de rotation chiffré sur 4 ans, tableau de prévision coûts et rendements par hectare.



**Astuces de stage et erreurs fréquentes :**

L'erreur la plus courante est de répéter une culture rentable court terme, cela érode le sol et augmente les maladies, alterne systématiquement pour éviter ce piège.

**Astuce terrain :**

Réserve 10% des surfaces pour essais chaque année, tu pourras tester une culture nouvelle sans compromettre l'ensemble de l'exploitation.

| Vérification                     | Fréquence      | Objectif                            |
|----------------------------------|----------------|-------------------------------------|
| Contrôle historique des cultures | Annuel         | Éviter répétition nuisible          |
| Analyse de sol                   | Tous les 3 ans | Adapter les apports                 |
| Évaluation économique            | Semestriel     | S'assurer de la rentabilité         |
| Suivi sanitaire                  | Trimestriel    | Détecter les pressions de ravageurs |

**Conseils pour l'examen et le terrain :**

Pour le Brevet Professionnel, structure ton dossier autour d'un objectif chiffré, montre 3 années de rotations et justifie les choix agronomiques par des analyses ou des essais en ferme.

**Exemple de rendu pour un dossier BP :**

Tableau 4 ans des cultures par parcelle, bilan intrants prévu et réalisé, graphique simple des rendements moyens par culture, conclusions et recommandations.

### Check-list opérationnelle :

Imprime cette liste et coche-la avant chaque saison pour éviter les oublis et améliorer ta gestion quotidienne.



*Calibration précise de la machine de semis pour un rendement optimal*

| Étape         | Action                                         |
|---------------|------------------------------------------------|
| Planification | Établir rotation 3 à 6 ans                     |
| Diagnostic    | Faire analyse de sol                           |
| Essais        | Allouer 5 à 10% surface pour essais            |
| Suivi         | Mettre tableaux de suivi rendement et intrants |
| Révision      | Revoir rotation après chaque campagne          |

J'ai gardé en mémoire une vieille leçon de stage, un agriculteur m'avait dit que la rotation bien pensée vaut mieux que dix amendements, et ça reste vrai.

**i Ce qu'il faut retenir**

L'**assolement et rotations** répartissent les cultures dans le temps pour préserver la fertilité, réduire adventices et ravageurs, et stabiliser tes revenus. Tu construis une suite cohérente selon matière organique, besoins en azote et risques maladies, puis tu la pilotes sur 3 à 6 ans en l'adaptant au climat, aux prix et au matériel.

- Choisis une durée adaptée : **rotation courte 2-3 ans** (maladies) ou **rotation longue 4-6 ans** (fertilité), voire avec prairies (matière organique).
- Évite la répétition d'une culture rentable à court terme : elle fatigue le sol et augmente la pression sanitaire.
- Suivi régulier : historique annuel, analyse de sol tous les 3 ans, bilan économique semestriel, suivi sanitaire trimestriel.
- Réserve 5 à 10% des surfaces pour essais afin de tester sans tout risquer.

Pour le dossier BP, fixe un objectif chiffré, présente 3 ans de rotations et justifie par analyses et essais. Une rotation bien pensée fait souvent mieux que multiplier les amendements.

## Chapitre 2 : Choix variétés et races

### 1. Principes et critères de choix :

#### Objectifs et critères :

Tu dois définir d'abord tes objectifs de production, rendement, qualité et résilience face aux maladies et au climat. Choisis ensuite des critères opérationnels comme période de récolte, rusticité et valeur marchande.

#### Comment évaluer les variétés et races ?

Teste la performance sur petites parcelles ou groupes d'animaux pendant 1 à 2 ans pour mesurer rendement, conformation et consommation alimentaire. Note aussi la sensibilité aux maladies et le comportement en conditions locales.

#### Exemple de sélection :

Sur 3 variétés d'orge, tu retires celle qui a 10% de rendement inférieur et une forte sensibilité à la verse, puis tu gardes les 2 meilleures pour essais l'année suivante.

### 2. Choix selon le système de production :

#### Variétés pour grandes cultures :

Privilégie des variétés adaptées à ton climat et ton sol, avec un bon potentiel de rendement et une tolérance aux ravageurs. Pense aussi à la demande du marché et aux contraintes de mécanisation.

#### Races pour élevage :

Choisis la race selon l'objectif laitier, viande ou mixte, le coût d'alimentation et la rusticité. Une race adaptée réduit les coûts vétérinaires et augmente la productivité moyenne par tête.

#### Astuce de stage :

Demande toujours des fiches techniques aux fournisseurs et compare 3 paramètres clés, rendement, résistance et précocité, avant d'acheter semences ou reproducteurs.

| Critère                     | Variétés céréalières                                | Races animales                                                            |
|-----------------------------|-----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| Rendement                   | Choisir + de 6 t/ha si zone favorable               | Croissance rapide, gain de poids + de 800 g/j pour bovins à viande        |
| Résistance aux maladies     | Prioriser variétés avec résistance supérieure à 70% | Privilégier races rustiques réduisant traitement vétérinaire de 20% à 50% |
| Adaptation au sol et climat | Choisir précocité selon longueur de saison          | Races adaptées à pâturage prolongé réduisent les coûts d'alimentation     |

### 3. Mise en pratique et suivi :

#### Plan d'essai et mesures :

Organise des blocs d'essai de 0,5 à 1 ha ou des lots de 5 à 10 animaux pour chaque variété ou race testée. Mesure rendement, état sanitaire et coûts sur 1 à 2 cycles de production.

#### Analyse et décision :

Compare les résultats en coûts et recettes. Retire les options qui augmentent les coûts unitaires ou qui réduisent la stabilité de production. Conserve 1 ou 2 options validées pour la montée en échelle.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Tu testes 2 races laitières sur 12 vaches pendant 12 mois. La race A produit 7% de lait en plus, mais consomme 8% d'aliment en plus, la rentabilité reste meilleure pour la race B.

| Étape    | Action                                                           | Résultat attendu                                             |
|----------|------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| Contexte | Exploiter 20 ha avec élevage mixte                               | Augmentation productivité globale de 10% en 2 ans            |
| Étapes   | Tester 3 variétés et 2 races sur 18 mois                         | Sélection finale fondée sur rendement et coûts               |
| Résultat | Gain de marge brute estimée à 12% par rapport au système initial | Livrable : rapport de 10 pages + tableau de synthèse chiffré |

#### Checklist opérationnelle :

- Liste des critères à prioriser pour chaque culture ou type d'élevage
- Plan d'essais sur 1 à 2 ans avec indicateurs mesurables
- Fiches techniques et certificats sanitaires pour semences et reproducteurs
- Grille de calcul des coûts et de la rentabilité par option
- Calendrier de décision pour montée en échelle ou abandon

#### Mini cas concret :

Contexte : Exploitation de 40 ha et troupeau de 30 vaches. Étapes : tester 2 variétés de maïs fourrage sur 4 ha chacune et 2 races bouchères sur 10 têtes pendant 18 mois.

Résultat : la variété 1 a donné +8% d'ensilage, la race B a réduit coût alimentaire de 9%.

Livrable attendu : rapport technique de 8 pages avec tableau de rentabilité montrant gain de marge brute de 7% sur 18 mois.



**Ce qu'il faut retenir**

Pour bien choisir variétés et races, commence par fixer tes **objectifs de production** (rendement, qualité, résilience) puis des critères pratiques (récolte, rusticité, marché, mécanisation). Valide toujours sur le terrain avec des **essais sur 1 à 2 ans**, en mesurant performance, santé et consommation.

- Teste en petits blocs (0,5 à 1 ha) ou lots (5 à 10 animaux) et suis rendement, maladies, coûts.
- Compare au moins 3 paramètres via des **fiches techniques fournisseurs** : rendement, résistance, précocité.
- Décide sur **rendement et coûts** : élimine ce qui augmente le coût unitaire, garde 1 à 2 options à monter en échelle.

Ton choix doit coller à ton sol, ton climat et ton système (grandes cultures, lait, viande, mixte). En chiffrant recettes et charges, tu sécurises la marge et la stabilité de production.

## Chapitre 3 : Système fourrager

### 1. Définir le système fourrager :

#### Objectif et portée :

Le système fourrager rassemble les surfaces, cultures, stocks et itinéraires techniques destinés à couvrir les besoins alimentaires des animaux sur ton exploitation toute l'année.

#### Composantes clés :

On distingue la production herbagère, la conservation des fourrages et la distribution aux animaux, ces trois éléments déterminent la disponibilité, la qualité et le coût de la ration.

- Production prairiale et cultures fourragères
- Techniques de récolte et de conservation
- Organisation du pâturage et distribution

#### Exemple d'identification d'un système fourrager :

Sur une ferme de 30 ha, tu peux répartir 18 ha de prairies permanentes, 6 ha de maïs ensilage et 6 ha de luzerne pour assurer 80% de l'alimentation fourragère annuelle.

### 2. Gérer l'offre et la demande :

#### Calculer la demande fourragère :

Estime d'abord la consommation en matière sèche par animal et par an, par exemple 18 kg MS par jour pour une vache laitière correspond à 6 570 kg MS par an, utile pour ton plan fourrager.

#### Planifier l'offre et les cultures :

Évalue le rendement par parcelle en kg MS par hectare, additionne les stocks, compare à la demande. Ajuste surfaces, rotations et achats pour couvrir les périodes de creux.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Herd de 10 vaches laitières consomme 65 700 kg MS par an. Si tes 10 ha de prairie donnent 6 000 kg MS/ha, tu obtiens 60 000 kg MS, il te manque 5 700 kg à sécuriser.

| Type          | Rendement DM (t/ha) | Protéines (g/kg) | Usage             |
|---------------|---------------------|------------------|-------------------|
| Ray-grass     | 6                   | 120              | Pâturage et foin  |
| Luzerne       | 8                   | 180              | Foin, enrubannage |
| Maïs fourrage | 12                  | 80               | Ensillage hiver   |

### 3. Conservation et valorisation des fourrages :

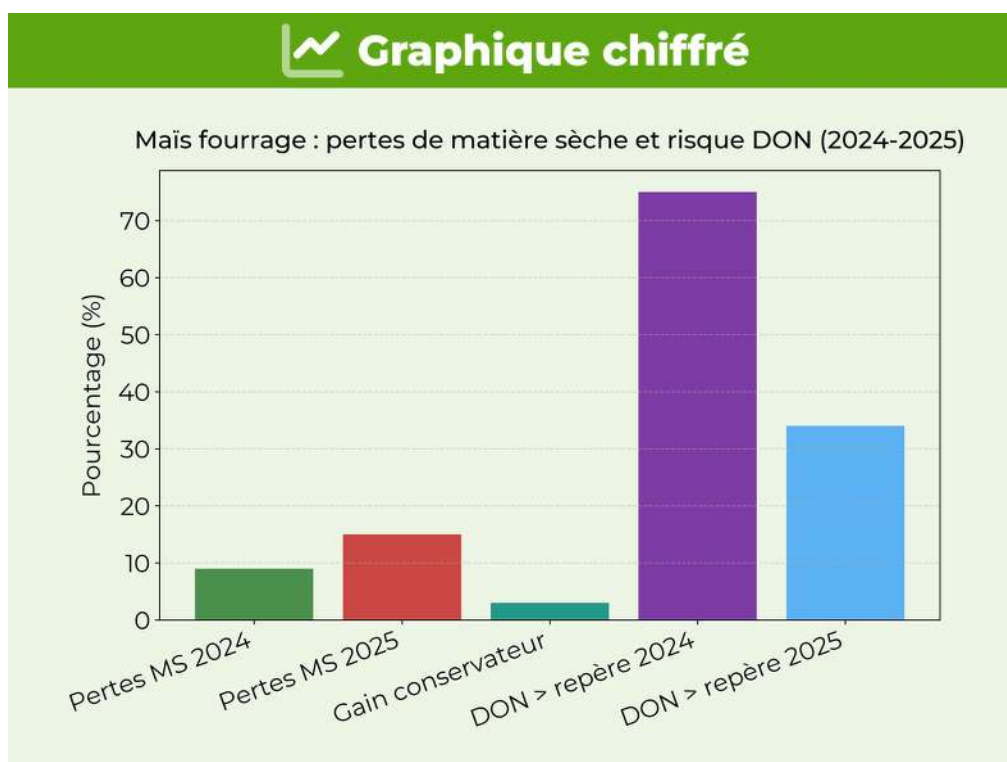
#### Méthodes de conservation :

Choisis entre foin, enrubannage, ensilage ou séchage selon la culture, la météo et ton équipement. Chaque méthode demande un stade de récolte précis pour limiter les pertes et préserver la qualité.

- Foin : cible > 85% matière sèche
- Ensilage d'herbe : DM 30 à 35% idéal
- Maïs ensilage : récolte au bon stade de maïs

### Contrôle de qualité et pertes :

Contrôle pH du silo, taux de matière sèche, valeur énergétique et présence de moisissures. Les pertes peuvent varier de 5% pour un silo bien géré à 20% pour un foin mal séché.



### Mini cas concret :

Contexte : exploitation de 20 vaches laitières, consommation annuelle  $20 \times 6\,570 = 131\,400$  kg MS. Accessible 25 ha de prairies avec 6 t MS/ha et 6 ha de maïs à 12 t MS/ha.

### Étapes :

1 Estime la production totale :  $(19 \text{ ha prairies} \times 6 \text{ t}) + (6 \text{ ha maïs} \times 12 \text{ t}) = 114 \text{ t MS}$ , soit 114 000 kg. 2 Identifie un déficit de 17 400 kg et programme 4 t d'achat ou 3 ha de maïs supplémentaires.

### Résultat et livrable attendu :

Résultat : couverture de 100% des besoins via ajustement de culture et achats. Livrable : plan fourrager annuel chiffré indiquant surfaces, rendements prévus en kg MS et besoins à acheter en kg MS.

### Astuce de stage :

Prends l'habitude de peser ou d'échantillonner un andain pour estimer le rendement réel, cela t'évite des surprises en période de stockage.

| Étape              | Action pratique                            | Fréquence          |
|--------------------|--------------------------------------------|--------------------|
| Estimation demande | Calculer kg MS par animal et par an        | Annuel             |
| Mesure rendement   | Peser andain ou utiliser bilan parcellaire | Chaque récolte     |
| Contrôle qualité   | Analyser MS, pH, protéines                 | Après conservation |
| Stockage           | Vérifier étanchéité et compactage          | Continu            |

### Exemple d'équilibrage fourrager :

Si ton bilan montre un manque de 10 000 kg MS, évalue coût d'achat versus surface supplémentaire. Acheter 10 000 kg à 150 €/t MS coûte 1 500 €, cultiver 1 ha de maïs à 12 t/ha peut être plus rentable.

### Exemple d'optimisation :

Sur un stage j'ai vu une ferme réduire ses achats de 20% en améliorant la date de récolte et la conservation, c'était satisfaisant et motivant pour l'équipe.

## Ce qu'il faut retenir

Le **système fourrager annuel** regroupe surfaces, cultures, stocks et pratiques pour nourrir tes animaux toute l'année. Il se joue sur produire, conserver et distribuer, car ça impacte disponibilité, qualité et coût.

- Calcule la **matière sèche par animal**, puis fais un **bilan offre-demande** en additionnant rendements (kg MS/ha) et stocks.
- Ajuste surfaces, rotations ou achats pour passer les creux (ex. déficit en MS à sécuriser).
- Choisis la méthode (foin, enrubannage, ensilage) au bon stade et surveille la **qualité de conservation** (MS, pH, moisissures) pour limiter les pertes.

Au final, vise un plan fourrager chiffré : besoins, productions prévues, stocks et achats. Mesure tes rendements à chaque récolte pour éviter les mauvaises surprises.

# Conduite des cultures

## Présentation de la matière :

En **Conduite des cultures**, tu apprends à raisonner une culture du sol à la récolte, rotation, choix variétal, implantation, fertilisation, irrigation, protection des plantes, et suivi des charges. L'objectif, c'est de sécuriser le rendement tout en respectant l'environnement et la sécurité au travail.

Cette matière conduit à l'évaluation: Elle s'intègre surtout dans **l'évaluation en situation** liée à la conduite du processus de production, pendant la formation, avec observation sur le terrain et un temps d'explicitation oral ou écrit. Coefficient: Il n'y en a pas au niveau national, durée: Elle n'est pas fixée nationalement, car le **BP REA** est validé en **7 unités capitalisables**.

Je repense à un camarade qui bloquait sur les doses d'azote, il a débloqué en faisant 3 cas concrets, et en expliquant ses choix à voix haute, ça change tout.

## Conseil :

Fais simple et régulier: 3 fois par semaine, 30 minutes pour revoir l'itinéraire technique complet, puis 15 minutes pour t'entraîner à justifier tes décisions, objectif, risque, coût, impact. Le piège fréquent, c'est de réciter sans relier au contexte de la parcelle.

Le jour de l'évaluation, on attend que tu raisonnes, pas que tu sois parfait. Garde un **plan de culture** clair avec:

- Dates clés et stades
- Décisions et justification
- Résultats et ajustements

Entraîne-toi à expliquer en 2 minutes pourquoi tu changes une dose ou une intervention, tu gagnes en confiance, et ça se voit le jour de l'évaluation.

# Table des matières

|                                                     |                       |
|-----------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Chapitre 1 :</b> Préparation du sol .....        | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Préparer le sol .....                            | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Organiser les interventions .....                | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Implantation des cultures ..... | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Choisir les espèces et variétés .....            | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Densité, espacement et calendrier .....          | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Implantation pratique et matériel .....          | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> Fertilisation des sols .....    | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Objectifs et rôle de la fertilisation .....      | <a href="#">Aller</a> |

|                                                            |                       |
|------------------------------------------------------------|-----------------------|
| 2. Types d'engrais et calcul des doses .....               | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Plan de fertilisation et application pratique .....     | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 4 : Protection des cultures .....</b>          | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Lutter contre les ravageurs et maladies .....           | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Protections préventives et pratiques culturales .....   | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Produits phytosanitaires, sécurité et traçabilité ..... | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 5 : Irrigation économe .....</b>               | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Comprendre tes besoins en eau .....                     | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Choisir des systèmes économes .....                     | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Mettre en pratique et suivre .....                      | <a href="#">Aller</a> |

# Chapitre 1 : Préparation du sol

## 1. Préparer le sol :

### Objectif et intérêt :

Préparer le sol, c'est garantir une levée homogène, limiter les maladies et optimiser les intrants, tout en protégeant la structure. C'est la base pour réduire les risques et améliorer les rendements culturels.

### Analyse du sol :

Prélève 15 à 20 carottes par hectare, mélange-les puis envoie un échantillon au laboratoire pour pH, N, P, K et matière organique, ces données orientent amendements et apports ciblés.

### Travaux préparatoires :

Choisis déchaumage, labour ou travail superficiel selon sol et culture, vise 20 à 30 cm pour un labour classique et 5 à 10 cm pour un travail superficiel et semis direct.

### Exemple d'analyse :

Un sol argilo-limoneux pH 5,6 et matière organique 2,1%, le laboratoire recommande 2 t/ha de chaux et 60 kg/ha d'azote répartis en 2 apports pendant la saison.

## 2. Organiser les interventions :

### Choix des outils et méthodes :

Sélectionne outil selon objectif, par exemple charrue pour enfouir, cultivateur pour aérer superficiellement, ou strip-till pour préserver la matière organique, adapte la vitesse et la profondeur à l'humidité du sol.

### Astuce :

En stage, j'ai toujours mesuré l'humidité au site de semis, si le sol est trop humide attends 3 à 7 jours pour éviter le tassement et la mauvaise structure.

### Mini cas concret :

Contexte: exploitation de 2 ha en rotation blé-maïs, sol limono-argileux pH 5,8, objectif préparer semis de blé prévu en octobre pour une bonne levée.

Étapes: prélèvement 20 échantillons, apport 2 t/ha de chaux, labour 25 cm sur 0,5 ha pour casser la macroporosité, puis nivellement en 3 jours avant semis.

### Livrable et suivi :

Remets une fiche technique d'une page contenant calendrier, doses, carte parcellaire et estimation budget de 540 €, puis contrôle hebdomadaire pendant 4 semaines après semis pour noter homogénéité.

| Élément                    | Action                                       | Quand                                    | Contrôle                                     |
|----------------------------|----------------------------------------------|------------------------------------------|----------------------------------------------|
| Prélèvement d'échantillons | Réaliser 15 à 20 carottes/ha et homogénéiser | Avant travaux, idéalement 4 à 6 semaines | Résultats de laboratoire                     |
| Amendement calcaire        | Appliquer 2 t/ha si pH < 6                   | Avant labour, 2 à 3 semaines             | Mesure de pH après 6 mois                    |
| Préparation mécanique      | Labour 20-25 cm ou cultivateur 5-10 cm       | Selon date de semis, 1 à 3 jours avant   | Vérifier la structure et l'absence de mottes |
| Humidité du sol            | Mesurer à la zone de semis                   | Journée des travaux                      | Test de pression manuelle ou capteur         |
| Suivi post-sem             | Contrôler levée et nouveaux symptômes        | Hebdomadaire pendant 4 semaines          | Observation terrain et photos datées         |

## Ce qu'il faut retenir

Préparer le sol te donne une levée régulière, limite les maladies et sécurise tes rendements. Commence par une **analyse du sol complète** : 15 à 20 carottes/ha, mélange, puis labo (pH, N, P, K, matière organique) pour piloter amendements et apports.

- Adapte le travail : **labour 20 à 30 cm** ou **travail superficiel 5 à 10 cm** selon sol, culture et objectif.
- Choisis l'outil (charrue, cultivateur, strip-till) et règle vitesse et profondeur selon l'humidité.
- Si le sol est trop humide, attends 3 à 7 jours pour éviter tassement et mauvaise structure.
- Planifie et suis : fiche technique (calendrier, doses, budget) puis contrôle hebdo 4 semaines après semis.

Base-toi sur les résultats pour cibler chaux et azote, puis réalise les interventions au bon moment. Un sol bien préparé, c'est moins d'aléas et une implantation plus homogène.

## Chapitre 2 : Implantation des cultures

### 1. Choisir les espèces et variétés :

#### Critères de choix :

Prends en compte le marché local, la rotation, la précocité, la résistance aux maladies et la tolérance à la sécheresse pour limiter les risques. Estime la rentabilité en €/ha avant de valider ton plan de culture.

#### Test de variétés :

Fais des micro-parcelles d'essai de 0,1 à 0,5 hectare pour comparer 2 à 4 variétés. Note émergence, vigueur et rendement estimé sur 1 saison avant une décision sur 10 hectares ou plus.

#### Exemple d'optimisation du choix variétal :

Pour du blé, tu compares 3 variétés sur 0,2 hectare chacune, tu notes rendement potentiel, sensibilité à la rouille et calibre, puis tu retiens la variété la plus régulière.

### 2. Densité, espacement et calendrier :

#### Paramètres de densité :

Adapte la densité au type de culture, par exemple maïs 60 000 à 80 000 plantes/ha, blé 180 à 250 kg/ha, soja 350 000 à 450 000 graines/ha selon vigueur et objectif de rendement.

#### Calendrier de semis :

Sème pendant la fenêtre optimale pour chaque culture, par exemple maïs en avril-mai quand le sol dépasse 8 à 10°C, et blé d'hiver en octobre selon humidité et météo locale.

#### Exemple de calcul de semis :

Pour 10 hectares de maïs à 75 000 graines/ha, tu prévois 750 000 graines. Avec mille grains à 300 g, tu as 3 333 graines/kg, soit environ 225 kg de semences nécessaires.

| Espèce    | Densité type                   | Espacement entre rangs |
|-----------|--------------------------------|------------------------|
| Maïs      | 60 000 – 80 000 plantes/ha     | 0,75 m                 |
| Blé       | 180 – 250 kg/ha                | N/A                    |
| Soja      | 350 000 – 450 000 graines/ha   | 0,45 à 0,75 m          |
| Betterave | 100 000 – 120 000 plantules/ha | 0,45 m                 |

### 3. Implantation pratique et matériel :

#### Trace et organisation du chantier :

Planifie les accès, les lisières et les bandes de retournement avant le chantier, en intégrant des tramlines pour le passage des pulvérisateurs et la récolte. Garde une marge de manœuvre pour l'entretien.

### Choix du matériel :

Calibre le semoir avant chaque intervention, vérifie disque, socs et rouleaux. Prévois 2 à 3 passages d'essai sur 50 m pour ajuster profondeur, dose et vitesse avant de couvrir toute la parcelle.

### Exemple de cas concret :

Contexte 10 hectares de maïs sur parcelle plate, étapes : calibration, réglage à 0,75 m, semis à 75 000 graines/ha, surveillance dix jours. Résultat : émergence 92 %, population effective 69 000 plantes/ha.

### Mini cas concret et livrable attendu :

Contexte 8 hectares de blé tendre en rotation avec maïs, étapes : choix variété, calcul semis 220 kg/ha, semis le 15 octobre, contrôle émergence à 3 semaines. Résultat attendu rendement estimé 7,2 t/ha.

Livrable attendu : fiche de culture en format papier ou numérique avec surface semée 8 ha, variété choisie, date de semis, dose appliquée 220 kg/ha, nombre total de kg utilisés 1 760 kg et taux d'émergence mesuré.

| Élément        | Question à se poser                                |
|----------------|----------------------------------------------------|
| Semis calibré  | Dose et profondeur correctes pour la variété       |
| Météo          | Fenêtre météo favorable dans les 48 heures         |
| Accès chantier | Trajets machines et points de retournement prévus  |
| Semences       | Pureté et pouvoir germinatif contrôlés avant usage |

### Astuce stage :

Avant ton premier grand semis, fais toujours un test de calibration qui représente 2 à 3 % de la surface prévue, cela évite de gaspiller plusieurs dizaines de kilos de semence et du temps.

## Ce qu'il faut retenir

Pour réussir l'implantation, tu relies le choix des cultures, les réglages de semis et l'organisation du chantier afin de limiter les risques et sécuriser le rendement.

- Fais un **choix variétal sécurisé** : marché, rotation, précocité, maladies, sécheresse, et calcule la rentabilité en €/ha.

- Valide avec des **micro-parcelles d'essai** (0,1 à 0,5 ha) avant de passer à grande échelle.
- Respecte la **fenêtre optimale de semis** et ajuste densité, espacement et quantité de semences.
- Soigne la **calibration du semoir**, fais 2 à 3 passages test, et planifie accès, tramlines et météo.

Mesure l'émergence et la population réelle après semis, puis consigne tout dans une fiche de culture (surface, variété, date, dose, kg utilisés, taux d'émergence). Ces contrôles transforment tes décisions en résultats réguliers.

## Chapitre 3 : Fertilisation des sols

### 1. Objectifs et rôle de la fertilisation :

#### Rôle général :

La fertilisation apporte aux cultures les éléments indispensables pour produire, maintenir la qualité des récoltes et préserver la fertilité du sol. Elle compense les exportations et évite l'appauvrissement progressive des parcelles.

#### Éléments essentiels :

Les trois macronutriments sont l'azote, le phosphore et le potassium. Chacun a un rôle distinct, azote pour la croissance, phosphore pour le système racinaire, potassium pour la qualité et la résistance aux stress.

#### Intérêt pratique :

Une fertilisation adaptée réduit les carences, améliore le rendement et la qualité commerciale. Mal doser peut coûter plusieurs centaines d'euros par hectare en rendement perdu ou en intrants gaspillés.

#### Astuce terrain :

Demande systématiquement une analyse de sol avant d'acheter les engrais, cela t'évite d'acheter 20 à 30 pour cent d'engrais inutiles.

### 2. Types d'engrais et calcul des doses :

#### Engrais minéraux :

Les engrais minéraux sont concentrés et faciles à doser. Ils permettent un apport ciblé et rapide des éléments, utiles en coupures de croissance ou en sortie d'hiver pour corriger une carence détectée.

#### Engrais organiques :

Fumier, lisier et compost apportent matière organique et nutriments à long terme. Leur valeur varie fortement, prévoir analyses et ajustements, par exemple 10 à 50 kg N par tonne selon l'origine.

#### Calcul des besoins :

Calcule le besoin net = besoin de la culture moins l'apport du sol mesuré en analyse. Exprime les besoins en kg/ha et convertis ensuite en produit commercial selon la teneur NPK.

#### Exemple d'application pour blé sur 10 ha :

Analyse: apport du sol estimé à 30 kg N/ha, besoin recommandé 160 kg N/ha. Il faut donc 130 kg N/ha complémentaires, soit 1 300 kg N pour 10 ha. Avec de l'urée à 46 pour cent N, tu achètes 2 826 kg d'urée.

| Produit               | Teneur indicative | Usage courant                                            |
|-----------------------|-------------------|----------------------------------------------------------|
| Urée                  | 46-0-0            | Apport rapide d'azote, fractionnable                     |
| Ammonitrate           | 34-0-0            | Alternative azotée moins hygroscopique                   |
| DAP                   | 18-46-0           | Apport phosphore et azote au semis                       |
| Superphosphate triple | 0-46-0            | Apport de phosphore pour sols déficients                 |
| Chlorure de potassium | 0-0-60            | Apport de potassium pour améliorer qualité et résistance |

### Conversion pratique :

Pour convertir besoin en kg d'engrais, divise le besoin en élément par la teneur fractionnaire de l'engrais. Exemple:  $\text{kg produit} = \text{kg élément} / \text{fraction d'élément dans le produit}$ .

### Sécurité et stockage :

Stocke les engrais secs à l'abri de l'humidité et sépare-les des matières organiques. Prévois espace ventilé et liste d'inventaire pour éviter les ruptures au moment des apports.

## 3. Plan de fertilisation et application pratique :

### Élaboration du plan :

Le plan se construit sur l'analyse de sol, historiques de rendements et besoins spécifiques de la culture. Définis doses, dates et produits, puis calcule achats pour la surface totale à traiter.

### Méthodes d'épandage et calendrier :

Fractionne l'azote en 2 à 3 apports selon la culture, privilégie l'application avant pluie faible pour limiter pertes. Pour céréales, souvent 1 apport au tallage et 1 à montaison.

### Suivi et erreurs fréquentes :

Surveille l'état foliaire, fais analyses feuilles si nécessaire. Erreurs fréquentes, appliquer trop tôt l'azote, oublier la fractionnement ou négliger le pH, ce qui bloque le phosphore.

### Cas concret :

Contexte: 10 ha de blé d'hiver sur sol limoneux, analyse: P moyen, K moyen, N minéral estimé 30 kg/ha. Objectif: rendement 7 t/ha. Étapes: calcul besoins, achats, calendrier en 2 apports.

- Étape 1: besoin N 160 kg/ha, apports complémentaires 130 kg N/ha

- Étape 2: produit choisi urée 46 pour cent N, quantité par ha  $130 / 0.46 = 283$  kg
- Étape 3: total pour 10 ha = 2 830 kg d'urée, répartis 1 400 kg à tallage et 1 430 kg à montaison

### Exemple d'organisation des achats et livrable attendu :

Tu commandes 2 830 kg d'urée, 500 kg de superphosphate triple si nécessaire, et fournis un planning d'épandage en 2 lignes datées. Le livrable est un document simple: produit, quantité, date d'épandage par parcelle.

### Checklist opérationnelle :

| Action               | Fréquence       | À vérifier                |
|----------------------|-----------------|---------------------------|
| Analyse de sol       | Tous les 3 ans  | pH, Nmin, P, K            |
| Calcul des besoins   | Avant campagne  | Besoin net par ha         |
| Préparation produits | 1 semaine avant | Stock, qualité, sécurité  |
| Suivi après apport   | 2 à 3 semaines  | État végétatif, lessivage |

### Astuce de stage :

Sur le terrain, note toujours le rendement observé par parcelle après la récolte, cela t'aide à ajuster le plan suivant et justifie tes achats devant le chef d'exploitation.

## Ce qu'il faut retenir

La fertilisation nourrit la culture et protège la réserve du sol en compensant les exportations. Les piliers sont N, P, K, chacun avec un rôle spécifique.

- Commence par une **analyse de sol** pour éviter des achats inutiles et mesurer ce que le sol apporte.
- Calcule le **besoin net par ha** : besoin de la culture moins l'apport du sol, puis fais la **conversion en produit** selon la teneur NPK.
- Choisis minéral (rapide, ciblé) ou organique (matière organique, effet long), et adapte les doses avec des analyses.
- Pense à **fractionner l'azote** en 2 à 3 apports, idéalement avant une petite pluie, et surveille carences, pH et timing.

Stocke au sec, ventile et tiens un inventaire pour sécuriser les apports. Note les rendements par parcelle après récolte pour ajuster le plan de l'année suivante.

## Chapitre 4 : Protection des cultures

### 1. Lutter contre les ravageurs et maladies :

#### Identifier le problème :

Repère d'abord symptômes, insectes ou dégâts sur plantes, feuilles ou fruits. Prends des photos et note date, parcelle et météo, cela facilite le diagnostic et le conseil technique.

#### Seuils et observation :

Observe régulièrement, toutes les 7 à 10 jours en saison active, pour décider d'intervenir ou non. Utilise un seuil économique, par exemple 10 pucerons par tige pour certaines cultures maraîchères.

#### Méthodes de lutte biologique :

Favorise auxiliaires, lâchers d'insectes ou pièges. Installe 2 à 5 haies ou 1 bande fleurie de 3 à 5 mètres par 10 hectares pour attirer prédateurs et pollinisateurs.

#### Exemple d'identification :

Sur tomate, taches jaunes et toile fine indiquent la présence d'acariens, vérifie avec loupe 10x et note intensité sur 20 plants pour décider d'un lâcher d'auxiliaires.

### 2. Protections préventives et pratiques culturales :

#### Rotation et diversification :

Planifie une rotation de 3 à 4 ans pour casser les cycles de ravageurs et réduire pressions parasitaires. Alterne familles végétales et cultures intermédiaires pour limiter les réservoirs de maladies.

#### Choix de variétés et itinéraires :

Préfère variétés résistantes quand disponible, cela peut diminuer traitement de 30 à 80 pour cent selon la résistance. Note toujours la variété dans ton cahier de parcelle.

#### Gestion du sol et désherbage mécanique :

Travail du sol adapté et binage réduisent les refuges des ravageurs. Planifie 1 à 3 passages mécaniques selon la culture pour limiter concurrence et réduire la flore adventice.

#### Exemple d'aménagement préventif :

Sur 10 hectares de céréales, ajouter 200 mètres de bandes fleuries a réduit la pression de pucerons en attirant syrphes et chrysopes.

| Symptôme                     | Cause probable      | Action recommandée                                    |
|------------------------------|---------------------|-------------------------------------------------------|
| Taches foliaires circulaires | Champignon fongique | Traitement ciblé, rotation, éviter humidité stagnante |

|                               |                        |                                                    |
|-------------------------------|------------------------|----------------------------------------------------|
| Feuilles déformées et miellat | Pucerons               | Lâcher auxiliaires, savon noir, surveillance       |
| Perforations et trous         | Chenilles ou scarabées | Piégeage, filet, traitement ciblé si seuil dépassé |

### 3. Produits phytosanitaires, sécurité et traçabilité :

#### Choisir et appliquer en sécurité :

Sélectionne produit adapté au diagnostic et respecte étiquette et dose. Porte toujours équipement de protection individuel et limite exposition lors des préparations et traitements.

#### Doses, calibration et intervalles :

Calibre le pulvérisateur avant la saison, au moins 1 fois par an. Respecte la dose homologuée et le délai avant récolte, souvent entre 3 et 21 jours selon substance.

#### Traçabilité et plan de protection :

Tient un registre de traitement pour chaque parcelle avec date, produit, dose et conditions météo. Ce document est souvent demandé lors de contrôles et sert pour l'analyse année après année.

#### Exemple d'intervention phytosanitaire :

Intervention sur 2 hectares de pommier, diagnostic tavelure, application ciblée à dose correcte, résultat après 14 jours: diminution des lésions de 60 pour cent.

#### Mini cas concret :

Contexte :

Sur une ferme de 12 hectares de légumes, hausse de larves de noctuelles sur 4 hectares, pertes estimées 8 pour cent de la récolte si rien n'est fait.

#### Étapes :

- Diagnostic précis sur 30 plants répartis, identification noctuelle de la noctuelle.
- Pose de 20 pièges par hectare pendant 7 jours pour évaluer pression.
- Lancement d'un lâcher d'auxiliaires et intervention mécanique sur 1 passage, suivi d'un traitement ciblé sur 4 hectares à dose homologuée.

#### Résultat et livrable attendu :

Réduction de la pression d'environ 75 pour cent en 10 jours, pertes limitées à 2 pour cent. Livrable: rapport de 2 pages avec photos, relevés piégeage et fiche traitement signée.

| Étape opérationnelle | À faire |
|----------------------|---------|
|----------------------|---------|

|                        |                                                        |
|------------------------|--------------------------------------------------------|
| Vérifier équipement    | Contrôler buses et étanchéité avant chaque utilisation |
| Calibrer pulvérisateur | Mesurer débit et ajuster pour dose correcte            |
| Noter traitement       | Inscrire date, produit, dose et météo                  |
| Surveiller résultats   | Contrôler parcelle 7 et 14 jours après intervention    |

### Astuce de stage :

Prends l'habitude de mesurer efficacité sur 10 à 20 points répartis, cela rend ton rapport crédible et t'aide à ajuster l'année suivante.

## Ce qu'il faut retenir

Pour protéger tes cultures, pars d'un **diagnostic terrain précis** : symptômes, photos, date, parcelle et météo. Observe souvent en saison et décide seulement si le **seuil économique d'intervention** est dépassé.

- Mets la **lutte biologique prioritaire** : auxiliaires, pièges, haies ou bandes fleuries pour attirer prédateurs et pollinisateurs.
- Préviens avec rotation 3 à 4 ans, variétés résistantes et binage (1 à 3 passages) pour limiter réservoirs et refuges.
- Si phyto nécessaire, applique en sécurité (EPI), calibre le pulvérisateur, respecte doses et délais, et assure la **traçabilité des traitements**.

Contrôle les résultats 7 et 14 jours après, sur plusieurs points. Mesurer l'efficacité rend ton rapport solide et t'aide à ajuster l'année suivante.

## Chapitre 5 : Irrigation économe

### 1. Comprendre tes besoins en eau :

#### **Besoin des plantes :**

Chaque culture a un besoin d'eau différent selon le stade végétatif, la météo et le type de sol. Estime en millimètres par jour pour planifier des apports précis et éviter le gaspillage.

#### **Évapotranspiration et sol :**

L'évapotranspiration indique la perte d'eau par évaporation et transpiration. Un sol sableux retient peu d'eau, un sol limoneux plus. Connaître ta texture de sol change tout pour la fréquence d'irrigation.

#### **Mesures pratiques :**

Installe des sondes ou utilise des pans d'évaporation pour mesurer l'humidité. Prends des relevés 2 à 3 fois par semaine en saison chaude pour ajuster rapidement les apports.

#### **Exemple d'estimation de besoin en eau :**

Une parcelle de 1 hectare reçoit 5 mm d'eau par jour, soit 50 m<sup>3</sup> par jour. Pour 3 hectares de maïs, compte 150 m<sup>3</sup> par jour si la demande reste constante.

### 2. Choisir des systèmes économes :

#### **Goutte-à-goutte :**

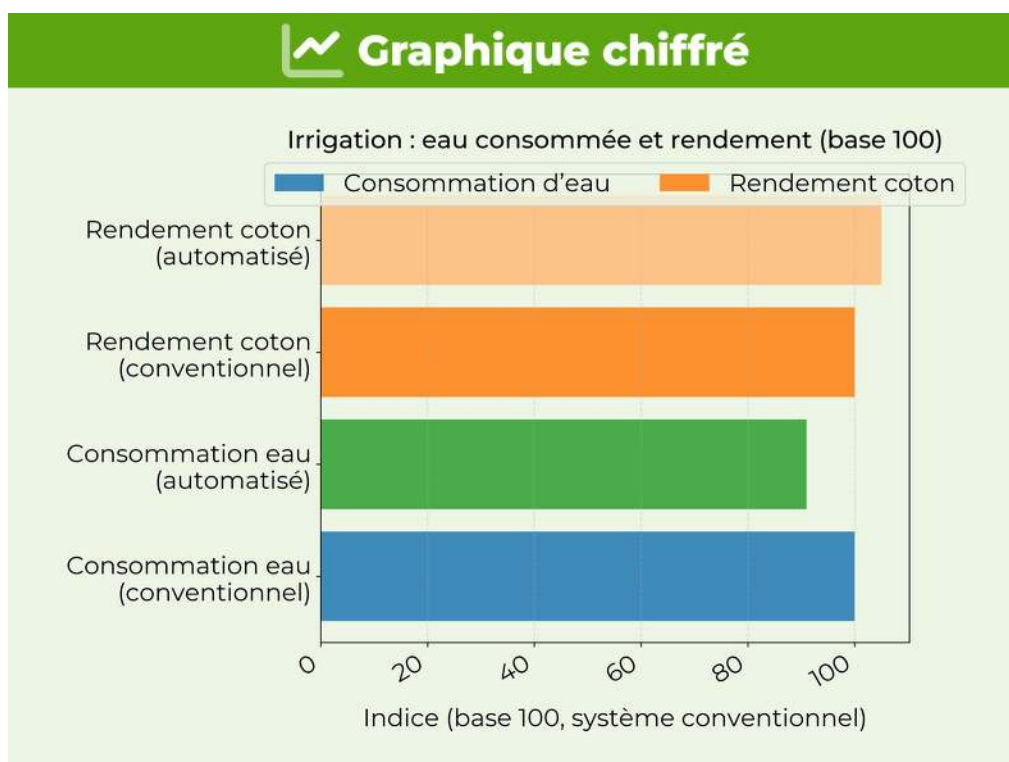
Le goutte-à-goutte cible la zone racinaire et permet des rendements d'irrigation proches de 90%. Idéal pour cultures maraîchères et plantations sous serre, il réduit l'évaporation et les maladies foliaires.

#### **Aspersion optimisée :**

L'aspersion peut convenir aux grandes surfaces, mais choisis des buses basse pression et irrigue tôt le matin pour limiter les pertes par vent et évaporation.

#### **Automatisation et capteurs :**

Un automate pilotant vannes et capteurs d'humidité évite les excès et les oublis. Investissement initial de 1 000 à 5 000 euros selon taille, payant en 2 à 4 saisons grâce aux économies d'eau.



| Système               | Efficacité d'utilisation | Coût indicatif               |
|-----------------------|--------------------------|------------------------------|
| Goutte-à-goutte       | Environ 90 %             | 2 000 à 10 000 € par hectare |
| Aspersion optimisée   | Environ 70 %             | 1 000 à 4 000 € par hectare  |
| Irrigation de surface | Environ 60 %             | Faible à modéré              |

Choisis en fonction de ta culture, du budget et du rendement attendu. Un goutte-à-goutte sur 1 hectare de tomates réduit souvent la consommation d'eau de 30 à 50 % par rapport au gravitaire.

### 3. Mettre en pratique et suivre :

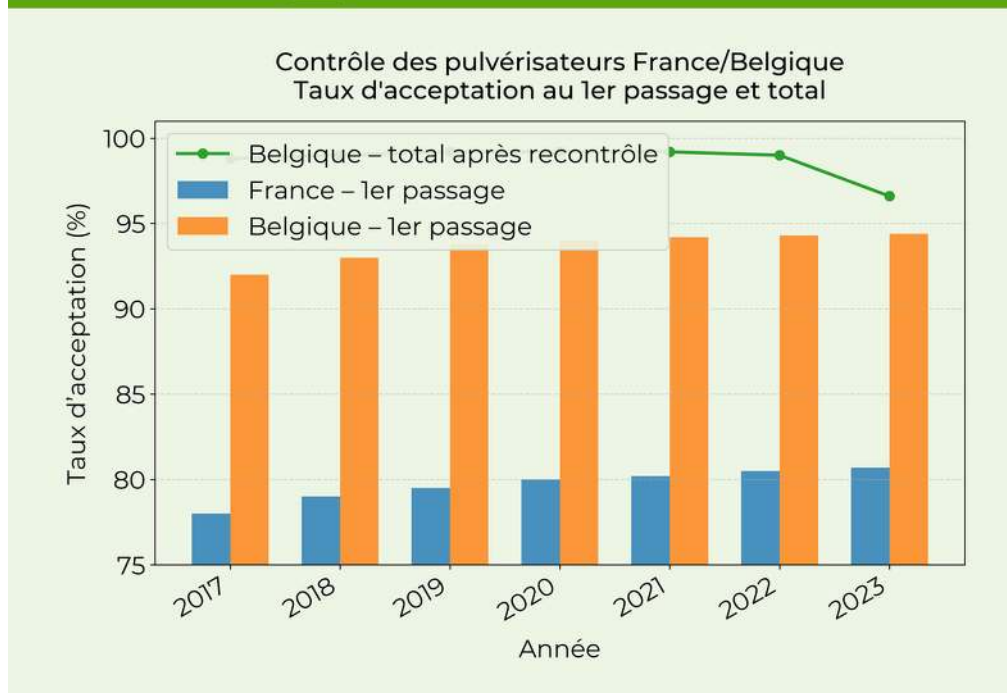
#### Plan d'irrigation :

Rédige un plan simple indiquant fréquence, durée et volume par parcelle. Planifie les apports hebdomadaires selon stade de culture, météo et capacité de rétention du sol.

#### Suivi et maintenance :

Contrôle fuites, bouchons et dérives 1 fois par semaine. Vérifie filtres et pressions tous les 15 jours en saison. Un défaut non réglé peut augmenter la consommation de 10 à 20 %.

## Graphique chiffré



### Mini cas concret :

Contexte : Exploitation de 5 hectares de tomates plein champ, sol limono-argileux, réseau goutte-à-goutte partiel installé.

Étapes :

- Évaluer ET<sub>0</sub> et besoin journalier, ici 4 mm en moyenne, soit 40 m<sup>3</sup>/ha par jour.
- Programmer 2 apports de 20 m<sup>3</sup>/ha par jour en période chaude, 3 jours sur 7.
- Installer compteur d'eau par îlot et capteur d'humidité à 30 cm de profondeur.

Résultat : Réduction de la consommation d'eau de 35 % la première saison, augmentation de rendement de 8 % due à un stress hydrique réduit.

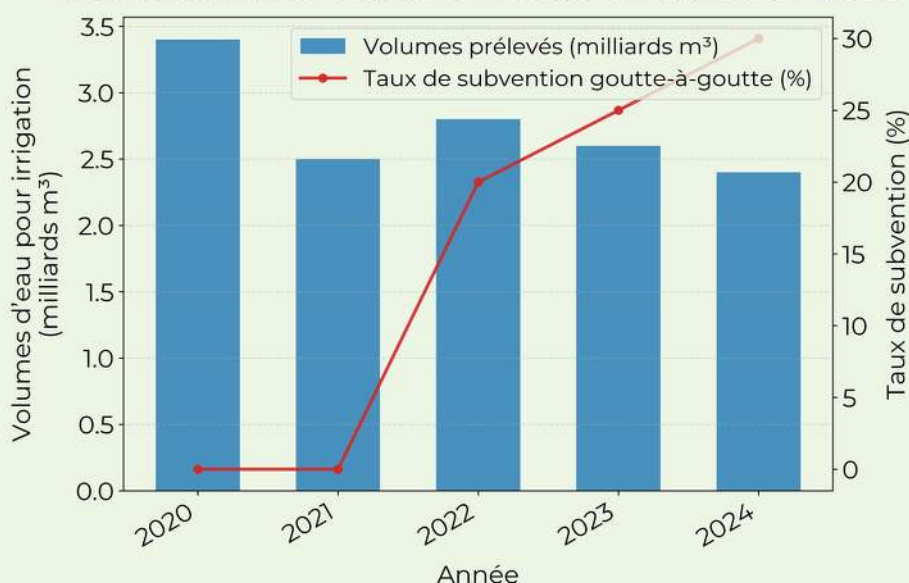
Livrable attendu : Plan d'irrigation chiffré par parcelle sur 12 semaines, tableau hebdomadaire des volumes et relevés de capteurs, avec rapport de comparaison consommation avant/après.

### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Sur une parcelle de 2 hectares, le passage du gravitaire au goutte-à-goutte associé à des capteurs a réduit l'eau utilisée de 40 %, soit une économie de 16 000 m<sup>3</sup> sur la saison.

## Graphique chiffré

Irrigation en France : volumes d'eau et soutien au goutte-à-goutte



| Contrôle terrain      | Fréquence              | Objectif              |
|-----------------------|------------------------|-----------------------|
| Vérifier les fuites   | 1 fois par semaine     | Limiter les pertes    |
| Contrôler les filtres | 15 jours               | Prévenir les bouchons |
| Relever capteurs      | 2 à 3 fois par semaine | Ajuster les apports   |
| Comparer compteurs    | Hebdomadaire           | Détecter dérives      |

### Astuce terrain :

Lors de mon stage, j'ai appris à faire une tournée rapide de 15 minutes chaque matin pour repérer fuites et goutteurs obstrués, cela évite de perdre 5 à 10 % d'eau sur la semaine.

## i Ce qu'il faut retenir

Pour une **irrigation vraiment économe**, calcule les besoins selon le stade, la météo et la texture du sol, en t'appuyant sur l'**évapotranspiration et le sol**. Mesure l'humidité (sondes, bacs) et ajuste souvent en période chaude.

- Choisis un système adapté : **goutte-à-goutte très efficace** (environ 90%) ou aspersion basse pression tôt le matin.
- Automatise avec capteurs et vannes pour éviter excès et oublis, avec un retour en 2 à 4 saisons.

- Écris un **plan d'irrigation chiffré** par parcelle (fréquence, durée, volume) et suis les compteurs.
- Fais une maintenance régulière : fuites, filtres, pressions, bouchons, sinon tu peux perdre 10 à 20% d'eau.

En combinant mesures, choix de matériel et suivi terrain, tu réduis fortement ta consommation tout en limitant le stress hydrique. Une tournée rapide quotidienne et des relevés 2 à 3 fois par semaine sécurisent tes réglages et tes rendements.

# Conduite des élevages

## Présentation de la matière :

En **BP REA**, la matière **Conduite des élevages** te fait passer du simple geste au pilotage, alimentation, reproduction, santé, hygiène, bâtiments, et **bien-être animal**. Cette matière conduit à une **évaluation en situation professionnelle**, en **contrôle en cours** de formation, avec observation sur le terrain puis un **temps d'explicitation** oral ou écrit.

Côté chiffres, il n'existe pas de **coefficient national** ni de durée unique pour cette matière, car le **Brevet Professionnel** se valide par **7 unités capitalisables** à obtenir, et le centre fixe les situations évaluées avec agrément. Je me rappelle d'un camarade qui décrivait tout, mais oubliait le pourquoi, il a compris trop tard.

## Conseil :

Pour réussir, entraîne-toi comme en ferme, 2 fois par semaine, 30 minutes, 1 séance cours, 1 séance cas concret. L'objectif, c'est de relier tes choix à des **indicateurs technico-économiques**, marge, taux de mortalité, qualité, et temps de travail.

Avant chaque évaluation, prépare 3 **preuves simples** :

- Ration type et calculs
- Plan sanitaire et biosécurité
- Suivi reproduction ou croissance

Le jour J, explique toujours tes raisonnements, et prévois 1 plan B en cas d'imprévu, boiterie, panne d'abreuvement, vêlage difficile, c'est souvent là que tu fais la différence.

## Table des matières

|                                                       |                       |
|-------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Chapitre 1 :</b> Suivi sanitaire du troupeau ..... | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Principes de surveillance .....                    | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Gestion des événements sanitaires .....            | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Reproduction des animaux .....    | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Notions de base de la reproduction .....           | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Gérer la reproduction en élevage .....             | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Problèmes fréquents et solutions pratiques .....   | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> Alimentation et rations .....     | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Principes de base de l'alimentation .....          | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Construire une ration équilibrée .....             | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Gestion pratique et économie des rations .....     | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 4 :</b> Pâturage et parcours .....        | <a href="#">Aller</a> |

1. Gérer la charge animale ..... [Aller](#)
2. Concevoir un parcellaire pâturable ..... [Aller](#)
3. Entretien et clôtures ..... [Aller](#)

# Chapitre 1 : Suivi sanitaire du troupeau

## 1. Principes de surveillance :

### Objectif :

Tu dois repérer vite les signes de maladie pour limiter les pertes et préserver la production. L'objectif est d'avoir une détection précoce, une réponse organisée et un suivi documenté de chaque événement sanitaire.

### Outils et enregistrements :

Tu utilises carnet de troupeau, fiches de suivi, registre d'intervention et tableau des traitements. Note date, animal, symptôme et traitement pour assurer traçabilité et prise de décision cohérente au quotidien.

### Indicateurs clés :

Surveille la mortalité, l'incidence des maladies, le taux d'asepsie au vêlage et la consommation médicamenteuse. Ces chiffres te permettent d'alerter un vétérinaire ou d'ajuster les pratiques d'élevage rapidement.

### Exemple d'indicateur :

Une hausse de mortalité de 3 animaux sur 30 en 2 jours doit déclencher une enquête immédiate sur l'alimentation, l'eau ou une possible infection contagieuse.

| Indicateur              | Seuil d'alerte   | Action immédiate                 |
|-------------------------|------------------|----------------------------------|
| Mortalité               | > 2 % en 7 jours | Isoler, contacter vétérinaire    |
| Incidence respiratoire  | > 5 % troupeau   | Examens, antibiogramme si besoin |
| Consommation d'aliments | Baisse > 10 %    | Vérifier eau, ration, stress     |

## 2. Gestion des événements sanitaires :

### Plan de maîtrise :

Prépare un plan de maîtrise sanitaire comprenant protocoles de biosécurité, calendrier de vaccinations et procédures d'isolement. Mets à jour ce plan au moins 1 fois par an ou après un épisode sanitaire.

### Interventions et isolement :

Isolement rapide des animaux malades réduit la propagation. Organise une zone dédiée et du matériel distinct pour les soins, afin d'éviter toute contamination croisée entre lots.

### Mini cas concret :

Contexte : élevage de 60 vaches laitières, apparition de toux et fièvre sur 6 animaux en 3 jours. Étapes : isolation des 6, prélèvements, traitement ciblé 6 jours, désinfection stabulation. Résultat : réduction des cas à 1 en 7 jours. Livrable attendu : fiche événement

sanitaire de 1 page + tableau journalier avec 6 lignes d'animaux traités et coût total du traitement chiffré à 420 euros.

### Exemple d'action :

Si un veau présente diarrhée et déshydratation, isole-le, fais une réhydratation orale et note la progression sur 3 jours, puis ajuste le protocole selon l'évolution.

### Astuce de stage :

Rédige les fiches le soir même, sinon tu oublieras des détails essentiels. J'ai déjà perdu une journée de suivi à cause de notes prises à la va-vite.

| Contrôle terrain          | Fréquence            | But                               |
|---------------------------|----------------------|-----------------------------------|
| Vérification animale      | 2 fois par jour      | Détection précoce des symptômes   |
| Contrôle eau et aliment   | 1 fois par jour      | Prévenir intoxication et carences |
| Nettoyage et désinfection | Après chaque épisode | Limiter les résidus infectieux    |

### Check-list opérationnelle :

- Tenir carnet de troupeau à jour chaque jour
- Isoler tout animal suspect sous 12 heures
- Contacter vétérinaire si > 3 cas similaires en 48 heures
- Documenter traitement et coût pour chaque animal

## Ce qu'il faut retenir

Ton but est la **détection précoce des symptômes** pour limiter les pertes. Appuie-toi sur une **traçabilité des interventions** (date, animal, signes, traitement) et suis des indicateurs comme mortalité, incidence respiratoire, consommation d'aliments ou médicaments, avec des seuils d'alerte clairs.

- Contrôle les animaux 2 fois par jour et note tout événement le jour même.
- Déclenche l'**isolement rapide des malades** avec zone et matériel dédiés.
- Si plusieurs cas similaires apparaissent vite, contacte le vétérinaire et fais des prélèvements si besoin.
- Mets à jour ton **plan de maîtrise sanitaire** (biosécurité, vaccins, procédures) au moins 1 fois par an.

En cas d'épisode, organise une réponse: isoler, traiter de façon ciblée, désinfecter, puis chiffrer coûts et résultats. Un suivi simple et régulier t'aide à ajuster l'élevage avant que la situation ne s'aggrave.

## Chapitre 2 : Reproduction des animaux

### 1. Notions de base de la reproduction :

#### Physiologie générale :

Comprends les rôles des gamètes, de l'ovulation, de la fécondation et de la gestation, ces notions expliquent pourquoi tu planifies saillies ou inséminations à des moments précis du cycle.

#### Cycles sexuels et repères :

Connaître la durée du cycle et la durée de chaleur par espèce est essentiel pour la détection des chaleurs et le bon calendrier d'IA ou de monte naturelle.

#### Indices de fertilité observables :

Surveille activité, comportement, température et muqueuse vaginale, ces signaux pratiques t'aident à identifier le pic de fertilité chez ta femelle avant l'ovulation.

#### Exemple d'observation d'une chaleur :

Une vache qui reste agitée 12 à 18 heures et qui se laisse monter est en chaleur, noter l'heure précise permet d'optimiser l'IA dans la fenêtre fertile.

| Espèce        | Durée gestation (jours) | Cycle (jours) | Durée chaleur approximative |
|---------------|-------------------------|---------------|-----------------------------|
| Vache         | 283                     | 21            | 12 à 18 heures              |
| Truie         | 114                     | 21            | 2 à 3 jours                 |
| Mère (jument) | 340                     | 21            | 5 à 7 jours                 |
| Brebis        | 147                     | 17            | 24 à 36 heures              |
| Chèvre        | 150                     | 21            | 24 à 48 heures              |

### 2. Gérer la reproduction en élevage :

#### Planification et objectifs :

Définis des objectifs annuels: nombre de naissances attendues, intervalle entre vêlages cible, et taux de remplacement, ces chiffres orientent ton planning de reproduction.

#### Méthodes de reproduction courantes :

Tu utilises monte naturelle, insémination artificielle et synchronisation d'ovulation, choisis selon coûts, main d'œuvre et objectifs génétiques de ton exploitation.

#### Suivi des élevages et hygiène :

Tenir un registre des saillies, des IA et des gestations permet de repérer les reproducteurs à problèmes et de préserver la qualité du sperme et la santé des femelles.

### Astuce de terrain :

Au stage, on utilisait un tableau simple sur Excel pour noter heure de début de chaleurs et IA, cela a réduit les IA ratées de 30% en 6 mois.

| Action                                | Pourquoi                        | Fréquence                |
|---------------------------------------|---------------------------------|--------------------------|
| Inscrire chaque saillie/IA            | Suivi de taux de conception     | À chaque intervention    |
| Contrôle sanitaire pré-breeding       | Réduire infertilité infectieuse | Annuel ou avant saison   |
| Formation à la détection des chaleurs | Améliorer les timings d'IA      | À l'embauche puis 6 mois |

## 3. Problèmes fréquents et solutions pratiques :

### Anomalies de fertilité et causes :

Des taux de conception faibles peuvent venir d'une mauvaise détection des chaleurs, d'infections, d'un état corporel inadapté ou d'une mauvaise qualité du sperme.

### Gestion du péri-partum et prévention :

Prévient les complications avec une surveillance accrue 2 semaines avant et 2 semaines après la mise bas, la nutrition et l'hygiène réduisent mortalité néonatale.

### Indicateurs à suivre et actions correctives :

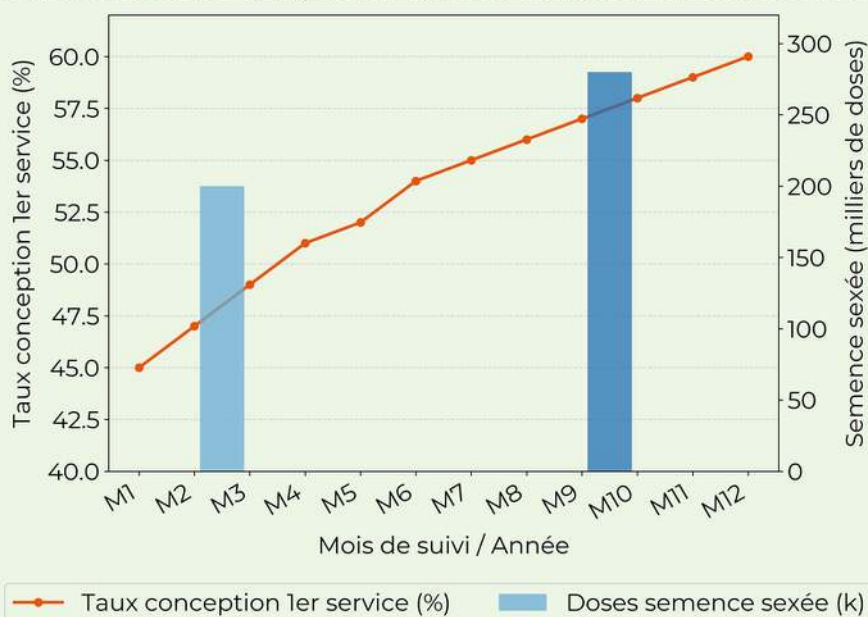
Surveille taux de conception, intervalle entre vêlages, mortalité néonatale et pertes embryonnaires, ajuste les pratiques si taux de conception tombe sous 40% sur 3 mois.

### Exemple d'amélioration du taux de conception :

Sur une exploitation de 80 vaches, audit et formation ont permis d'augmenter le taux de conception premier service de 45% à 60% en 12 mois, livrable un tableau mensuel de suivi.

## Graphique chiffré

Performances repro : progression annuelle et impact de la semence sexée



| Élément du cas      | Détail chiffré                                               |
|---------------------|--------------------------------------------------------------|
| Taille exploitation | 80 vaches laitières                                          |
| Problème initial    | Taux de conception premier service 45%                       |
| Actions             | Audit, formation détection, calendrier d'IA                  |
| Résultat            | Taux passé à 60% après 12 mois                               |
| Livrable attendu    | Tableau mensuel avec taux de conception et intervalle vêlage |

### Check-list opérationnelle sur le terrain :

Utilise cette check-list avant la période de reproduction pour sécuriser les résultats.

- Vérifier état corporel des femelles au moins 60 jours avant la reproduction
- Mettre à jour le registre de reproduction après chaque saillie ou IA
- Former 1 à 2 personnes à la détection des chaleurs et aux signes comportementaux
- Contrôler hygiène du matériel d'IA et température de stockage du sperme
- Planifier contrôle gestationnel à 30 et 60 jours post-IA

### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Améliorer la détection des chaleurs et synchroniser 30% des vaches a permis de concentrer les mises bas, réduire la main d'œuvre et améliorer le suivi néonatal.

### Astuce pratique :

Note toujours l'heure et l'observateur de la chaleur, cette habitude simple réduit les erreurs d'IA et améliore la traçabilité lors des bilans trimestriels.

## Ce qu'il faut retenir

Maîtrise les bases: gamètes, ovulation, fécondation et gestation pour caler saillies ou IA au bon moment. Repère la fertilité via **signes de chaleurs** (activité, comportement, muqueuse) et connais les durées de cycle et de chaleur selon l'espèce.

- Fixe des objectifs annuels: naissances, intervalle vêlage, remplacement, puis choisis **monte naturelle ou IA** (ou synchronisation) selon coûts et génétique.
- Tiens un registre précis (heure, observateur) et assure **hygiène du matériel** et du sperme.
- Si la fertilité baisse: vérifie détection, infections, état corporel et qualité du sperme, puis suis les **indicateurs clés** (conception, pertes, mortalité).

Surveille surtout le péri-partum: 2 semaines avant et après mise bas, nutrition et hygiène font la différence. Avec un suivi chiffré et des routines simples, tu corriges vite les dérives et sécurises les résultats.

## Chapitre 3 : Alimentation et rations

### 1. Principes de base de l'alimentation :

#### Composants de l'alimentation :

L'alimentation se compose de matière sèche, énergie, protéines, fibres, minéraux et vitamines. Chaque composant joue un rôle précis pour la santé, la reproduction et la production, il faut les équilibrer selon l'animal.

#### Rôle de l'eau :

L'eau est souvent sous-estimée, elle conditionne l'appétit et la digestion. Compte environ 30 à 50 litres par jour pour une vache laitière, moins pour petits ruminants, vérifie la qualité régulièrement.

#### Exemple d'optimisation d'une ration :

Sur une ferme, on a augmenté la part de fourrage de 10 pour cent, réduit les concentrés et stabilisé la production laitière tout en baissant le coût alimentaire de 6 pour cent.

### 2. Construire une ration équilibrée :

#### Étapes simples :

Fais l'inventaire des fourrages, mesures la qualité (azote, énergie), estimes les besoins selon le poids et le stade physiologique, puis ajuste concentrés et minéraux pour équilibrer.

#### Adapter selon production et stade :

Une vache tarie n'a pas les mêmes besoins qu'une vache en lactation. Augmente les protéines au pic de lactation, surveille l'état corporel pour éviter la cétose ou l'obésité.

#### Calcul pratique :

Pour un animal, multiplie le poids vif par le pourcentage de consommation en matière sèche pour obtenir la DMI journalière. Ajuste ensuite énergie et protéines selon la production attendue.

#### Astuce terrain :

Note toujours la date et l'analyse du fourrage en cuisine d'alimentation, cela évite de redonner une ration inadéquate deux semaines de suite, surtout en période de transition.

### 3. Gestion pratique et économie des rations :

#### Contrôle des coûts :

Suivi mensuel des dépenses alimentaires et du coût par kilogramme produit te permet d'identifier les postes à optimiser. Parfois remplacer 1 kg de concentré par 2 kg de fourrage local réduit le coût net.

**Hygiène et conservation :**

Range les fourrages au sec, contrôle l'acidité des ensilages et évite la présence de moisissures. Un silo mal conservé peut perdre 10 à 30 pour cent de valeur nutritive.

**Suivi et adaptation :**

Mesure régulièrement la production, l'état corporel et les fèces. Ajuste la ration toutes les 2 à 4 semaines selon les observations et les résultats d'analyses alimentaires.

**Exemple d'ajustement rapide :**

Après une analyse, remplacer 0,5 kg de tourteau coûteux par 0,8 kg d'ensilage meilleur marché a maintenu la production et réduit la facture mensuelle de 180 euros sur une troupe de 40 animaux.

| Espèce       | Consommation en MS       | Objectif énergétique                    | Remarque                                 |
|--------------|--------------------------|-----------------------------------------|------------------------------------------|
| Bovin adulte | 2,0 à 3,0 % du poids vif | En fonction de la lactation en MJ       | Augmenter concentrés au pic de lactation |
| Ovins        | 2,0 à 4,0 % du poids vif | Surveillance en période de reproduction | Attention aux carences en minéraux       |
| Porc         | 2,5 à 4,0 % du poids vif | Plus riche en énergie que ruminants     | Gérer densité pour éviter l'obésité      |

**Mini cas concret :**

Contexte :

Ferme laitière de 60 vaches, production moyenne 24 litres par vache et par jour, coût alimentaire élevé et hétérogénéité de la qualité de foin sur la saison.

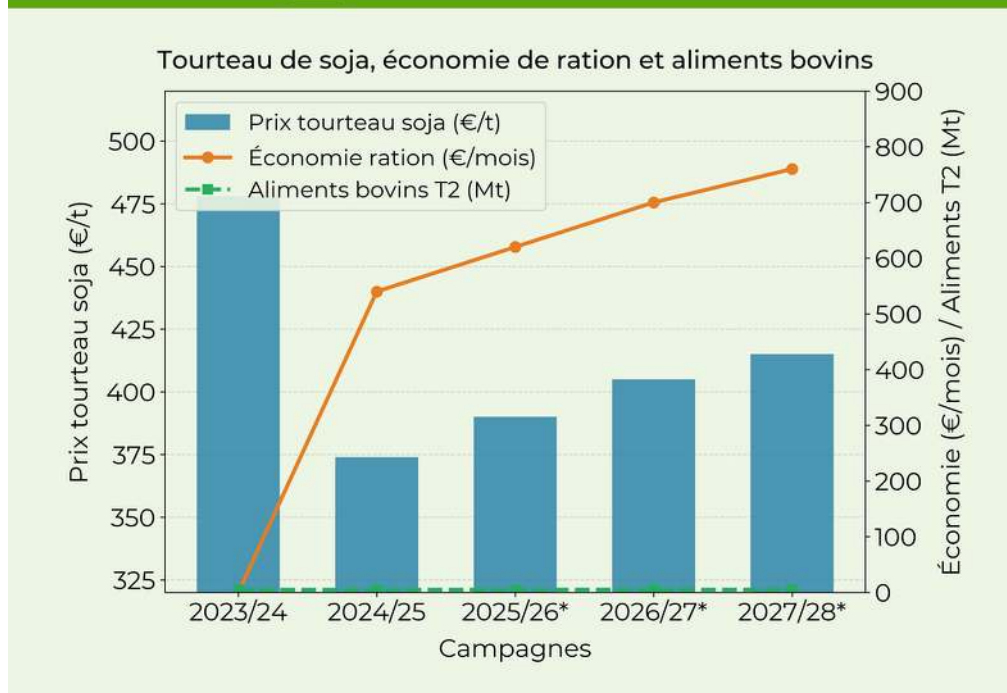
**Étapes :**

1. Analyse de 3 lots de fourrage, 2. Calcul de la DMI et des besoins pour 60 vaches, 3. Rééquilibrage en réduisant le concentré de 0,5 kg par vache, 4. Suivi sur 8 semaines.

**Résultat et livrable attendu :**

Résultat : production stable à 23,5 litres en moyenne, économie de 540 euros par mois sur les concentrés. Livrable : fiche ration journalière chiffrée et calcul de coût mensuel détaillé.

## Graphique chiffré



| Vérification terrain  | Action                                         |
|-----------------------|------------------------------------------------|
| Présence d'eau propre | Contrôler débits et nettoyer abreuvoirs        |
| Qualité du fourrage   | Prendre échantillons et envoyer en labo        |
| État corporel         | Noter score et ajuster concentrés              |
| Stockage des rations  | Vérifier étanchéité et présence de moisissures |
| Coût par kg produit   | Calculer chaque mois et consigner              |

### Erreurs fréquentes et conseils :

Ne pas réagir à une baisse de production en changeant tout d'un coup, cela peut masquer un problème sanitaire. Mesure d'abord fourrage et eau, puis ajuste progressivement sur 7 à 14 jours.

### Exemple de petite erreur courante :

Un étudiant a doublé le concentré pour compenser une baisse de lait, le troupeau a développé des acidoses, il a fallu 10 jours pour stabiliser la situation après rectification.

### Ressentir du terrain :

En stage, j'ai appris qu'une bonne fiche ration fait gagner du temps et évite de répéter les mêmes erreurs d'année en année, c'est un vrai gain de sérénité.

## i Ce qu'il faut retenir

Une ration réussie équilibre matière sèche, énergie, protéines, fibres, minéraux et vitamines, en fonction de l'espèce et du stade. Ne néglige jamais **l'eau propre disponible** : elle pilote l'appétit et la digestion (vache laitière souvent 30 à 50 L/j).

- Commence par **l'inventaire des fourrages** et leur analyse, puis calcule la DMI à partir du poids vif.
- Adapte la ration au tarissement, à la transition et au pic de lactation, en surveillant **l'état corporel et fèces**.
- Maîtrise les dépenses via un suivi mensuel et privilégie **fourrages bien conservés** (un silo dégradé perd 10 à 30 %).

Ajuste progressivement sur 7 à 14 jours, pas en panique. Avec une fiche ration datée et des contrôles réguliers, tu stabilises la production tout en baissant le coût alimentaire.

## Chapitre 4 : Pâturage et parcours

### 1. Gérer la charge animale :

#### Objectifs et calculs :

Calcule la charge animale pour adapter la surface pâturable, en utilisant l'unité UGB. Une vache adulte vaut 1 UGB, vise 2,5 UGB/ha en extensif ou jusqu'à 4 UGB/ha en intensif selon la saison.

#### Méthode de rotation :

Divise tes parcelles pour une rotation de 15 à 40 jours selon la pousse d'herbe. Laisse un repos équivalent à 2 à 3 fois la durée de pâture pour permettre la régénération végétale.

#### Erreurs fréquentes :

Les erreurs courantes sont le surpâturage, le sous-estimé du temps de repos et l'absence d'accès à l'eau. Ces fautes réduisent la production et augmentent les achats de fourrage.

#### Exemple de calcul de charge :

Sur 30 ha avec 40 vaches, charge =  $40 \text{ UGB} / 30 \text{ ha} = 1,33 \text{ UGB/ha}$ . Si tu veux 2,5 UGB/ha, il faudrait 75 UGB, soit 35 UGB supplémentaires ou réduire le cheptel.

### 2. Concevoir un parcellaire pâturable :

#### Plan simple :

Trace un parcellaire en découpant tes surfaces selon pente, sol et accès à l'eau. Vise des parcelles de 0,5 à 5 ha selon le type d'animaux et la facilité d'herbage.

#### Points d'eau et abris :

Place l'eau au centre ou en bordure facile d'accès pour réduire le piétinement. Prévois des zones d'ombre pour les chaleurs, idéalement 1 abri pour 20 à 30 têtes selon le climat.

#### Chemins et accès :

Organise les chemins pour limiter les distances parcourues entre le point d'eau et le bâtiment. Un trajet moyen de moins de 500 mètres réduit le stress et la consommation d'énergie des animaux.

#### Exemple de découpage de parcelles :

Pour 12 ha, tu peux créer 6 parcelles de 2 ha, prévoir rotation sur 18 jours et repos de 36 jours, en adaptant selon pluviométrie et pousse.

### 3. Entretien et clôtures :

#### Plan d'entretien :

Entretiens tes parcelles par fauche ou pâturage ciblé une fois par an si besoin, contrôle les repousses de ligneux tous les 2 à 3 ans et réensemence 10 à 25 kg/ha selon le mélange choisi.



*Fauchage de prairies pour favoriser la repousse et la qualité de l'herbe*

#### **Choix des clôtures :**

Privilégie des clôtures électriques mobiles pour la flexibilité, les fils rigides pour les parcours permanents. Vérifie la tension et la continuité chaque semaine en pâturage tournant.

#### **Mini cas concret :**

Contexte : exploitation de 20 ha, 30 vaches allaitantes, objectif réduire achats de fourrage. Étapes : cartographier 8 paddocks, calculer charge, installer clôtures mobiles, programmer rotation de 20 jours. Résultat : baisse des achats de foin de 25%, gain estimé 4 000 € par an. Livrable attendu : carte des paddocks, tableur de rotation indiquant surfaces, UGB, durée de pâture et repos.

#### **Exemple d'entretien saisonnier :**

En automne, contrôles les repousses et réensemences 2 ha si la production d'herbe chute, afin de conserver un rendement stable au printemps.

| Élément         | Question à se poser                                      |
|-----------------|----------------------------------------------------------|
| Charge animale  | Combien d'UGB par hectare as-tu aujourd'hui ?            |
| Durée de pâture | Quelle durée par parcelle pour préserver la végétation ? |

|          |                                               |
|----------|-----------------------------------------------|
| Eau      | L'eau est-elle accessible en toutes saisons ? |
| Clôtures | Sont-elles adaptées et sûres pour le bétail ? |

- Contrôle régulièrement la hauteur d'herbe avant d'introduire les animaux, elle doit être entre 6 et 15 cm selon les objectifs.
- Note chaque entrée et sortie de parcelle, garde un historique pour ajuster la rotation au fil des saisons.
- Préfère des périodes de pâture courtes en début de printemps pour favoriser la régénération.

| Checklist terrain       | À faire aujourd'hui              |
|-------------------------|----------------------------------|
| Vérifier clôtures       | Contrôler tension et réparations |
| Contrôler eau           | Assurer débit et propreté        |
| Évaluer hauteur d'herbe | Mesurer et noter                 |
| Planifier rotation      | Mettre à jour le tableur         |

Astuce terrain : garde toujours une marge de sécurité de 10 à 20% de surface assurable pour les années sèches, cela évite d'acheter trop de fourrage.

Petite anecdote de stage, j'ai appris que déplacer une clôture mobile pour 1 heure par semaine peut suffire à préserver une parcelle pour tout un mois.

## Ce qu'il faut retenir

Tu optimises ton pâturage en ajustant la **charge animale en UGB** et en organisant une rotation qui laisse le temps à l'herbe de repousser.

- Vise environ **2,5 à 4 UGB/ha** selon ton système et la saison, et calcule régulièrement pour éviter le surpâturage.
- Découpe en paddocks (0,5 à 5 ha) et applique une **rotation 15 à 40 jours** avec un repos 2 à 3 fois la durée de pâture.
- Sécurise **eau, ombre et chemins** : eau accessible, trajets idéalement sous 500 m, abri adapté au lot.
- Entretiens et contrôle : fauche ciblée, lutte contre les ligneux, réensemencement, et vérifie les clôtures électriques chaque semaine.

Note tes entrées et sorties, mesure la hauteur d'herbe (environ 6 à 15 cm) et garde 10 à 20% de surface en marge pour les années sèches. En corrigeant ces points simples, tu réduis tes achats de fourrage et stabilises la production.



# Bâtiments, matériels et agroéquipements

## Présentation de la matière :

En **BP REA**, « **Bâtiments, matériels et agroéquipements** » te met dans la peau d'un responsable qui choisit, utilise et entretient des outils adaptés. Tu travailles le stockage, la circulation, les effluents, l'énergie, et la logique de chantier, avec un vrai focus sur la **sécurité au travail**.

Cette matière conduit surtout à des évaluations intégrées à la validation des unités capitalisables, en **évaluation en situation** tout au long de la formation. On t'observe sur une tâche réelle, puis tu justifies tes choix en **entretien d'explicitation**, parfois avec une trace écrite courte, et un professionnel est associé à l'évaluation.

Côté chiffres: Il n'existe pas de **coefficient national** ni de durée d'épreuve unique, chaque unité est validée ou non. La formation prévoit au minimum **1 200 heures** et **8 semaines** en milieu professionnel. Un camarade a déjà perdu sa validation en oubliant un contrôle de sécurité basique sur un outil.

## Conseil :

Pour réussir, vise du concret: 2 séances de 45 minutes par semaine, et tu révises à partir de ton exploitation ou de ton stage. Fais un inventaire, calcule un **coût d'utilisation** simple, et construis un mini plan de maintenance, c'est souvent là que ça se joue à l'oral.

Entraîne-toi avec une routine courte:

- Préparer une check-list sécurité avant chaque mise en route
- Comparer 2 matériels avec 3 critères techniques et 1 critère économique
- Répéter ton oral en 5 minutes avec un schéma

Le jour J, explique ta logique, annonce tes risques, et montre comment tu sécurises l'intervention avant d'agir.

## Table des matières

|                                                            |                       |
|------------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Chapitre 1 :</b> Entretien des bâtiments .....          | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Organiser l'entretien courant .....                     | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Gérer les contrôles, réparations et planification ..... | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Maintenance du matériel .....          | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Inspection et contrôle quotidien .....                  | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Maintenance préventive planifiée .....                  | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Interventions, sécurité et traçabilité .....            | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> Réglages des équipements .....         | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Régler les machines pour la tâche .....                 | <a href="#">Aller</a> |

2. Calibrer et vérifier les outils de dosage ..... [Aller](#)
3. Adapter les réglages selon cultures et conditions ..... [Aller](#)

# Chapitre 1 : Entretien des bâtiments

## 1. Organiser l'entretien courant :

### Objectif et public :

Ce point t'explique pourquoi maintenir les bâtiments propres, sûrs et fonctionnels. Tu seras capable d'organiser les tâches quotidiennes, contrôler l'hygiène et réduire les risques pour le troupeau et l'équipe.

### Plan simple :

Organise les tâches par fréquence, matériel et priorité. Par exemple, balayage quotidien, lavage mensuel, vérification trimestrielle des ouvertures et nettoyage annuel des systèmes de ventilation.

### Hygiène et biosécurité :

Gère lisier, déchets et circulation humaine pour limiter pathogènes. Installe paillages propres, points d'eau propres et zones de transition pour éviter contamination entre bâtiments et élevage.

### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Sur une ferme de 60 vaches, on est passé d'un nettoyage complet une fois par semaine à 2 fois par semaine, réduisant les mammites de 15% et le temps de travail par vache de 10 minutes.

## 2. Gérer les contrôles, réparations et planification :

### Inspection régulière :

Fais un tour hebdomadaire pour repérer fissures, fuites électriques, toitures abîmées et détérioration des sols. Note tout dans un registre et priorise selon risque pour la santé animale ou sécurité.

### Réparations et fournisseurs :

Établis des devis clairs, compare 2 à 3 artisans et conserve factures. Privilégie réparation rapide pour toitures et électricité, planifie gros travaux hors période de récolte.

### Plan de maintenance et budget :

Prévois budget annuel entre 1% et 3% de la valeur des bâtiments pour entretien courant et gros travaux. Tenir un calendrier évite dépenses imprévues et arrêts de production.

### Exemple d'intervention de remise aux normes d'une stabulation :

Contexte: petite exploitation laitière 60 vaches, infiltration toiture causant perte de lait estimée à 5% et risque sanitaire. Étapes: diagnostic 1 jour, devis 3 artisans, réparation 5 jours.

Résultat: fuite stoppée, production augmentée de 2% et sécurité améliorée. Livrable attendu: rapport de 2 pages et devis final chiffré à 4 200 euros.

Voici un tableau pratique pour planifier les interventions courantes. Adapte les fréquences à ta ferme et note le responsable pour chaque tâche, ainsi tu gagnes du temps et tu évites les oublis.

| Élément                 | Fréquence     | Responsable        |
|-------------------------|---------------|--------------------|
| Balayage couloirs       | Quotidien     | Agent d'élevage    |
| Nettoyage auge          | Hebdomadaire  | Personnel rotation |
| Contrôle toiture        | Trimestrielle | Responsable ferme  |
| Vérification électrique | Annuel        | Électricien agréé  |
| Nettoyage ventilation   | Semestriel    | Technicien         |

Avant d'aller sur le terrain, garde cette petite check-list opérationnelle en tête. Elle te permet d'entrer dans le bâtiment en toute sécurité et d'agir efficacement.

| Contrôle            | À faire                    | Fréquence     |
|---------------------|----------------------------|---------------|
| Sécurité électrique | Vérifier prises et câbles  | Hebdomadaire  |
| Étanchéité toiture  | Rechercher infiltrations   | Trimestrielle |
| Propreté sols       | Balayer et désinfecter     | Quotidien     |
| Ventilation         | Contrôler débit et filtres | Semestriel    |

Astuce terrain: garde un classeur avec photos avant/après et les devis, tu gagneras la confiance des banques et tu justifieras facilement les dépenses.

## Ce qu'il faut retenir

Pour garder des bâtiments propres, sûrs et efficaces, planifie un **entretien par fréquence** et sécurise l'élevage avec une **hygiène et biosécurité** stricte (déchets, lisier, circulation, zones de transition).

- Classe les tâches (quotidien, hebdo, mensuel, trimestriel, annuel) et attribue un responsable.
- Fais une inspection hebdomadaire et tiens un **registre des contrôles** pour prioriser selon le risque.
- Compare 2 à 3 artisans, garde devis et factures, et répare vite toiture et électricité.

- Prévois un **budget annuel 1% à 3%** et un calendrier pour éviter les arrêts.

Une routine claire réduit maladies, accidents et temps perdu. Avec des preuves (photos, classeur), tu justifies mieux tes dépenses et tu sécurises la production.

## Chapitre 2 : Maintenance du matériel

### 1. Inspection et contrôle quotidien :

#### **Objectif :**

L'objectif est de repérer rapidement les anomalies pour éviter les pannes longues, limiter les coûts et garantir la sécurité des opérateurs sur le matériel agricole.

#### **Points de contrôle :**

Vérifie niveau d'huile, carburant, liquide de refroidissement, pression des pneus, état des attaches et des feux avant chaque départ sur le terrain.

#### **Fréquence et méthode :**

Fais une courte inspection de 5 à 15 minutes chaque matin avant utilisation. Note les points anormaux sur la fiche matériel pour suivi et action rapide.

#### **Exemple d'entretien quotidien :**

Pour un tracteur, 10 minutes suffisent : vérification visuelle, contrôle huile et pneus, essai des commandes. Ça évite souvent une panne de 1 à 2 jours plus tard.

### 2. Maintenance préventive planifiée :

#### **Calendrier et travaux :**

Établis un planning annuel pour chaque machine, avec interventions régulières comme vidange, graissage, contrôle des courroies et filtres selon heures d'utilisation.

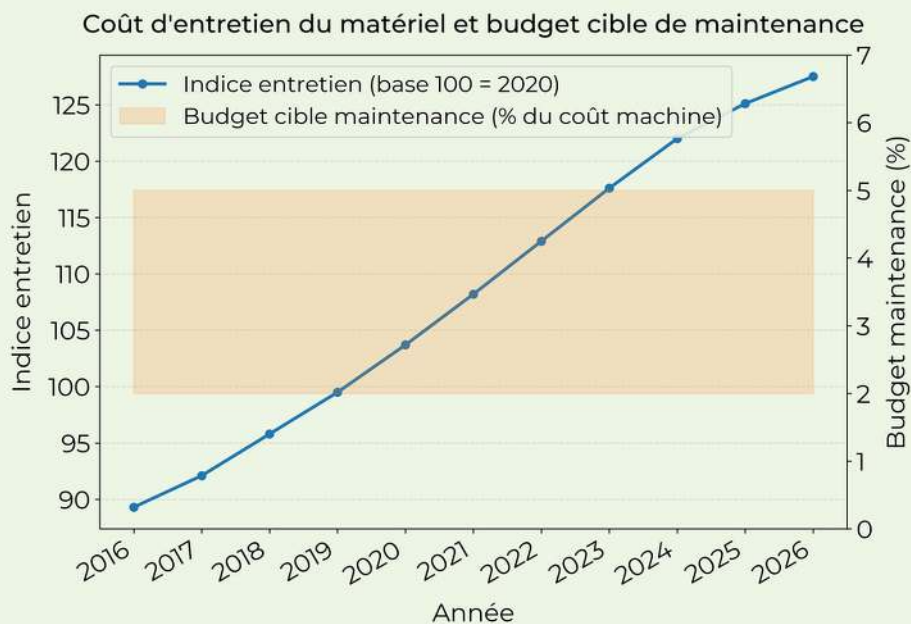
#### **Pièces d'usure et gestion des stocks :**

Identifie pièces critiques : filtres, courroies, joints, segments. Garde 2 à 3 pièces de rechange pour éléments courants afin de réduire les immobilisations.

#### **Coûts et bénéfices :**

Planifier coûte du temps mais réduit la panne longue. Prévois un budget annuel de 2 à 5 % du coût de la machine pour la maintenance courante.

## Graphique chiffré



| Équipement       | Fréquence           | Durée approximative | Commentaires                   |
|------------------|---------------------|---------------------|--------------------------------|
| Tracteur         | Tous les 250 heures | 2 à 4 heures        | Vidange, filtres, graissage    |
| Pulvérisateur    | Avant chaque saison | 1 à 3 heures        | Contrôle buses, pompe, clapets |
| Pompe irrigation | Tous les 6 mois     | 1 heure             | Contrôle étanchéité et filtres |

### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

En planifiant la maintenance du pulvérisateur hors saison, tu gagnes en disponibilité au printemps et réduis les interventions urgentes de 30 à 50 %.

## 3. Interventions, sécurité et traçabilité :

### Sécurité lors des interventions :

Coupe le moteur, sécurise les organes mobiles et utilise les EPI adaptés. Respecte les consignes constructeur, et arrête le travail si tu n'es pas sûr d'une opération.

### Gestion des interventions et traçabilité :

Consigne chaque intervention sur une fiche ou un logiciel, indique date, heures, pièces remplacées, coût et nom de l'intervenant pour assurer un historique fiable.

### Recours à un prestataire :

Externalise les grosses révisions si tu n'as pas l'outillage ou la compétence. Compare devis sur 2 ou 3 prestataires, et garde un carnet de contacts pour urgences.

### Exemple de cas concret :

Contexte : sur une exploitation, 3 tracteurs, fuite hydraulique réduisant disponibilité de 2 heures par jour. Étapes : diagnostic, commande joint €45, remplacement en 3 heures.

### Résultat et livrable attendu :

Résultat : disponibilité restaurée, économie estimée à €60 par jour grâce aux 2 heures récupérées. Livrable : fiche d'intervention signée, facture et mise à jour de la fiche matériel.

### Astuce organisation :

Range une trousse de maintenance avec clés, filtres courants, et quelques joints, ça sauve souvent une journée de travail perdue. J'ai appris ça sur le tas en stage.

### Checklist opérationnelle :

Voici une checklist simple à imprimer et garder dans la cabine ou l'atelier, 4 à 5 points pour agir vite.

| Tâche              | À faire                                        |
|--------------------|------------------------------------------------|
| Contrôle quotidien | Vérifier huile, pneus, feux, niveaux           |
| Graissage          | Graisse aux points recommandés chaque semaine  |
| Fiches matériel    | Remplir après chaque intervention              |
| Stock pièces       | Maintenir 2 à 3 pièces critiques en stock      |
| Urgences           | Numéro prestataire proche et procédure d'appel |

## Ce qu'il faut retenir

Pour éviter les pannes et travailler en sécurité, combine **inspection quotidienne rapide**, maintenance planifiée et suivi précis des interventions.

- Chaque matin (5 à 15 min), contrôle huile, carburant, refroidissement, pneus, attaches et feux, puis note tout sur la fiche matériel.
- Planifie une **maintenance préventive annuelle** (vidange, graissage, filtres, courroies) selon les heures d'usage, avec un budget d'environ 2 à 5 % du coût machine.
- Gère les **pièces d'usure critiques** en stock (2 à 3 exemplaires) pour limiter l'immobilisation.

- En intervention, coupe le moteur, mets les EPI, et assure une **traçabilité complète** (date, heures, pièces, coût, intervenant). Externalise si besoin en comparant 2 à 3 devis.

Une routine simple, une checklist et une fiche d'intervention te font gagner du temps, réduisent les urgences et augmentent la disponibilité des machines. Prépare aussi une petite trousse de maintenance pour régler vite les incidents courants.

## Chapitre 3 : Réglages des équipements

### 1. Régler les machines pour la tâche :

#### Objectif :

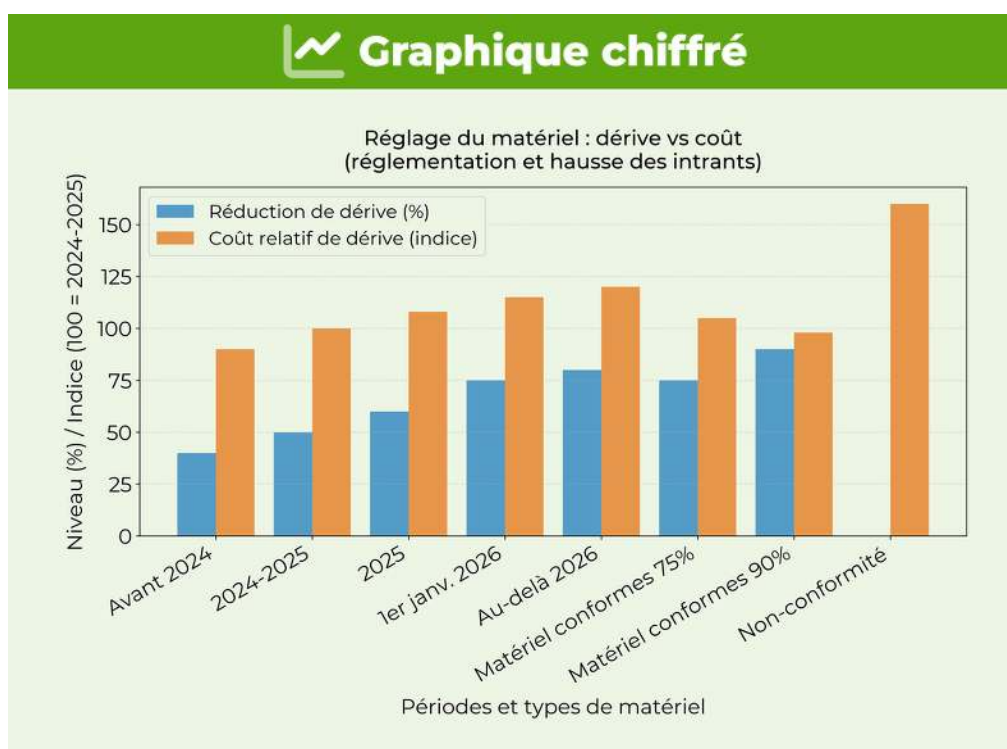
Le but est d'obtenir la performance souhaitée, réduire les pertes et préserver la sécurité. Un réglage juste améliore la qualité du travail et limite l'usure inutile des pièces mécaniques et hydrauliques.

#### Paramètres clés :

Identifie la vitesse, la profondeur, le débit et la pression. Note aussi l'angle, l'écartement et la cadence opérateur. Ces paramètres déterminent la productivité et la consommation d'intrants.

#### Procédure simple :

Fais un réglage initial sur banc ou au champ, mesure le résultat, ajuste par pas de 10 à 15% si besoin, et consigne la valeur finale sur la fiche machine. Répète après 1 ha ou 30 minutes de travail.



#### Astuce pratique :

Lors de mon stage, je notais toujours 3 réglages prioritaires sur l'appareil, ça m'a évité 2 arrêts machine inutiles en pleine journée.

### 2. Calibrer et vérifier les outils de dosage :

#### Pourquoi calibrer ?

Un dosage mal calibré coûte cher, peut nuire aux cultures et poser des risques réglementaires. La calibration permet d'ajuster débit et couverture pour respecter la dose recommandée par hectare.

### Étapes de calibration :

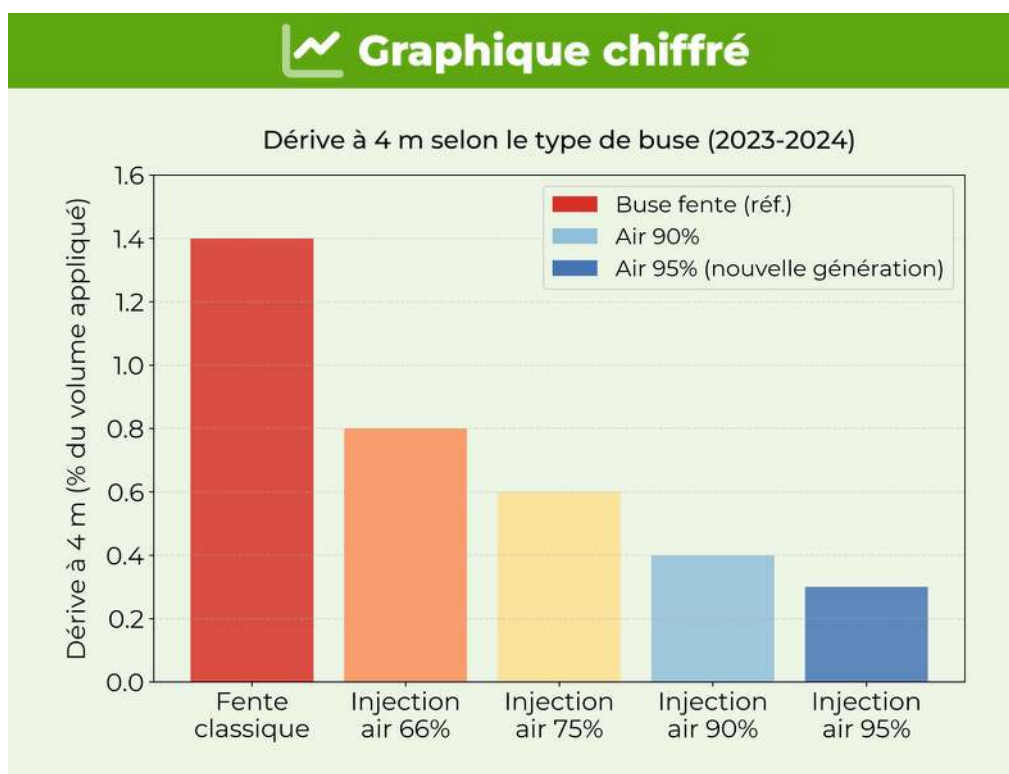
Vidange et nettoyage, réglage du point zéro, dosage test sur 50 à 100 m, mesure réelle, ajustement et enregistrement. Calibre au moins une fois par saison ou après réparation.

### Contrôle régulier :

Vérifie les buses tous les 100 à 200 hectares, remplace les buses usées dès que le débit s'écarte de plus de 10% de la valeur nominale.

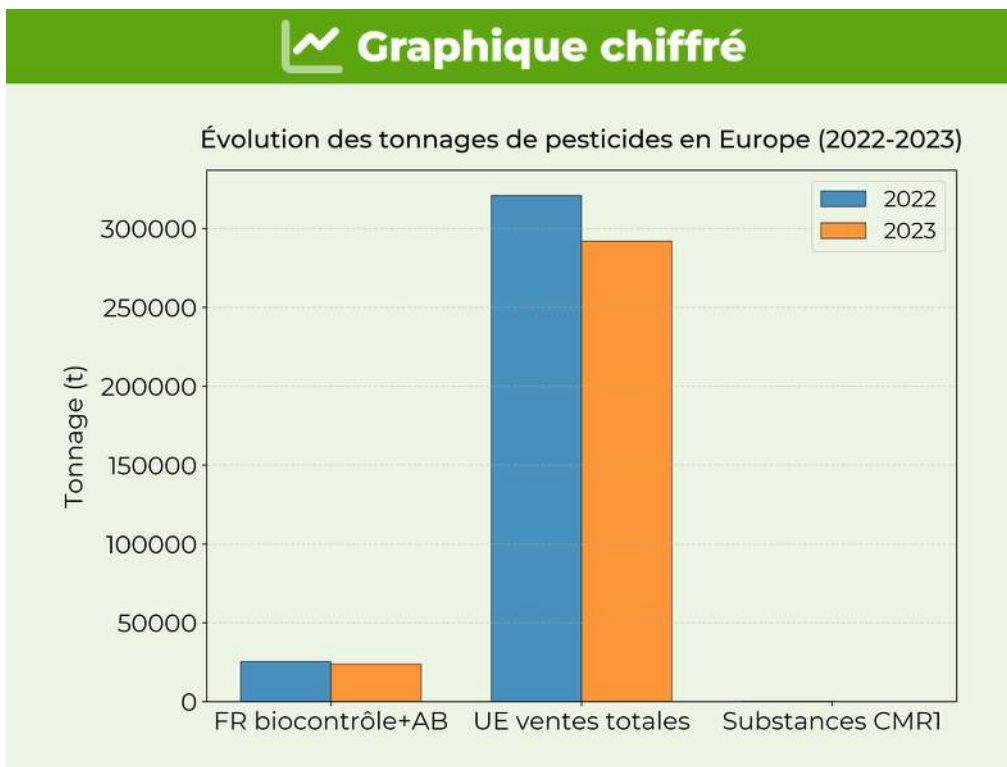
### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Tu adaptes la buse et réduis le débit de 200 L/ha à 180 L/ha sans perdre la couverture, ce qui diminue ton coût produit de 10% sur la parcelle de 12 hectares.



### Mini cas concret calibration pulvérisateur :

Contexte : exploitation de 120 hectares avec 60 hectares de céréales à traiter. Étapes : calibration sur 100 m, mesure de 8 jets recueillis, ajustement des buses pour atteindre 180 L/ha. Résultat : réduction de 10% du produit utilisé, économie de 1 200 € sur la saison. Livrable attendu : fiche de calibration signée et tableau récapitulatif des débits par buse et par parcelle.



| Équipement         | Paramètre à contrôler          | Fréquence                     |
|--------------------|--------------------------------|-------------------------------|
| Pulvérisateur      | Débit L/ha, usure buses        | Après chaque 200 ha ou saison |
| Semoir             | Débit de semis, profondeur     | Avant chaque campagne semis   |
| Épandeur d'engrais | Ouverture, disque, débit kg/ha | À chaque changement d'engrais |

### 3. Adapter les réglages selon cultures et conditions :

#### Tenir compte du contexte :

Le sol, la variété et la météo commandent les réglages. Par exemple, un sol lourd nécessite une profondeur de semis différente et un débit d'engrais adapté pour éviter le gaspillage.

#### Exemples de réglages courants :

Pour les céréales, la densité de semis varie de 180 à 320 graines/mètre carré selon la variété. Pour le maïs, la profondeur va de 3 à 5 cm selon l'humidité du sol.

#### Retour d'expérience :

Sur mon exploitation test, j'ai réduit la vitesse de travail de 12% sur sol humide, cela a diminué le nombre de bouchages de 70% et amélioré la régularité du semis.

#### Exemple d'ajustement d'un semoir :

Tu règles le débit pour passer de 250 graines/m<sup>2</sup> à 220 graines/m<sup>2</sup> sur 10 hectares, la récolte reste stable et tu économises 8% de semences, soit 160 kg sur la parcelle.

| Checklist terrain | Action                                                   |
|-------------------|----------------------------------------------------------|
| Avant démarrage   | Vérifier réglages et consigner les valeurs               |
| Après 30 min      | Contrôler la qualité du travail et ajuster si nécessaire |
| Après 1 ha        | Mesurer sortie réel et comparer à la consigne            |
| Fin de journée    | Nettoyer, noter les écarts et archiver la fiche          |

## Ce qu'il faut retenir

Tu règles tes équipements pour viser la performance, limiter les pertes et rester en sécurité. Un **réglage juste et sûr** améliore la qualité et réduit l'usure.

- Repère les **paramètres clés** : vitesse, profondeur, débit, pression, angle, écartement, cadence.
- Applique une méthode simple : réglage initial, mesure, ajuste par 10 à 15%, puis consigne sur la fiche machine et recontrôle après 30 min ou 1 ha.
- Assure la **calibration du dosage** : nettoyage, point zéro, test 50 à 100 m, mesure réelle, ajustement. Remplace les buses si écart supérieur à 10%.

Adapte toujours selon sol, culture et météo. Un **contrôle terrain régulier** (avant démarrage, après 30 min, après 1 ha, fin de journée) te fait économiser intrants et arrêts machine.

# Suivi technico-économique

## Présentation de la matière :

En **BP REA**, le **Suivi technico-économique** te met dans la peau d'un responsable, tu apprends à relier tes choix techniques aux chiffres, rendement, charges, temps de travail, et à piloter un **tableau de bord** utile au quotidien.

Cette matière conduit à une évaluation en **contrôle en cours** de formation, en **situation professionnelle**, avec un **entretien d'explicitation** oral ou un retour écrit. Il n'y a pas de **coefficient national** ni de durée nationale, la validation se fait par **unités capitalisables** sur les 7 du diplôme.

## Conseil :

Pour réussir, je te conseille 30 minutes, 2 fois par semaine, sur tes chiffres. Un ami s'est fait piéger en révisant trop tard, il connaissait la théorie, mais pas ses propres données, et ça se voit vite à l'oral.

Entraîne-toi avec des mini-cas concrets autour des **coûts de production** et du **budget de trésorerie**, puis prépare:

- Un jeu de données propres et cohérentes
- 3 indicateurs expliqués simplement
- 1 décision chiffrée et assumée
- Les erreurs fréquentes que tu éviteras

Le jour J, reste clair, justifie tes choix, et montre comment tu passes des chiffres à l'action.

## Table des matières

|                                                            |                       |
|------------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Chapitre 1 :</b> Coûts et marges par atelier .....      | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Coûts et structure des charges .....                    | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Marges et analyses par atelier .....                    | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Indicateurs technico-économiques ..... | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Les indicateurs essentiels .....                        | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Interpréter les signaux .....                           | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Mise en pratique et outils .....                        | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> Suivi des performances .....           | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Mesurer les performances opérationnelles .....          | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Analyser les écarts et corriger .....                   | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Valoriser les performances et communiquer .....         | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 4 :</b> Gestion des effluents et déchets ..... | <a href="#">Aller</a> |

|                                                              |                       |
|--------------------------------------------------------------|-----------------------|
| 1. Comprendre les types d'effluents et déchets .....         | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Collecte, stockage et traitement sur l'exploitation ..... | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Suivi, traçabilité et obligations réglementaires .....    | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 5 : Plan qualité des productions</b> .....       | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Définir les objectifs qualité .....                       | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Mettre en place des procédures .....                      | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Suivre, mesurer et améliorer .....                        | <a href="#">Aller</a> |

# Chapitre 1 : Coûts et marges par atelier

## 1. Coûts et structure des charges :

### Définition des coûts :

Les coûts représentent tout ce que l'entreprise agricole dépense pour produire, vente et maintenir un atelier, y compris les achats, la main d'œuvre et l'amortissement des matériels.

### Charges variables et fixes :

Les charges variables varient avec la production, comme aliment ou semences, tandis que les charges fixes restent stables, comme le loyer, les assurances ou l'abonnement internet.

### Calcul du coût unitaire :

Pour trouver le coût unitaire, additionne charges fixes et variables sur une période, puis divise par la quantité produite. Ce calcul montre si ton prix couvre réellement les dépenses.

### Exemple d'illustration des coûts :

Atelier maraîchage : charges variables annuelles 12 000 euros, charges fixes 8 000 euros, production 10 000 kg, coût unitaire =  $(12\,000 + 8\,000) / 10\,000 = 2$  euros par kg.

## 2. Marges et analyses par atelier :

### Définir la marge :

La marge unitaire est la différence entre le prix de vente et le coût unitaire. Elle te dit combien il reste pour rémunérer le travail et dégager du bénéfice.

### Suivi et indicateurs :

Surveille marge brute, taux de marge et point mort. Ces indicateurs aident à savoir combien d'unités vendre pour couvrir les charges fixes et commencer à gagner de l'argent.

### Ajuster pour améliorer la rentabilité :

Pour booster la marge, réduis les charges variables, augmente le rendement ou le prix de vente, ou répartis mieux les charges fixes entre ateliers si possible.

### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Sur un atelier élevage poules pondeuses, réduire l'alimentation de 5% grâce à une meilleure formulation fait baisser la charge variable annuelle de 1 200 euros, améliorant la marge unitaire.

| Atelier | Charges variables annuelles | Charges fixes annuelles | Production annuelle | Coût unitaire |
|---------|-----------------------------|-------------------------|---------------------|---------------|
|---------|-----------------------------|-------------------------|---------------------|---------------|

|                   |          |          |             |              |
|-------------------|----------|----------|-------------|--------------|
| Maraîchage        | 12 000 € | 8 000 €  | 10 000 kg   | 2,00 € / kg  |
| Élevage volailles | 6 000 €  | 4 000 €  | 24 000 œufs | 0,42 € / œuf |
| Grandes cultures  | 20 000 € | 10 000 € | 50 tonnes   | 0,60 € / kg  |

Voici un mini cas concret pour rendre tout cela utilisable sur le terrain, avec étapes claires et livrable chiffré.

### Mini cas concret – optimisation d'un atelier maraîchage :

Contexte : exploitation familiale avec 2 000 m<sup>2</sup> de cultures, objectif réduire coût unitaire pour vente directe au marché local. Étapes : recenser charges, tester un paillage pour réduire arrosage, revoir rotations.

### Étapes et résultat chiffré :

Étape 1 mesurer charges actuelles 20 000 euros, étape 2 appliquer paillage réduisant consommation d'eau de 30%, économie estimée 1 200 euros par an, coût unitaire passe de 2,00 € à 1,88 € par kg.

### Livrable attendu :

Fiche synthèse en 1 page indiquant charges détaillées, gains attendus 1 200 euros, nouveau coût unitaire 1,88 € / kg, plan d'action sur 6 mois pour mise en place du paillage.

### Astuce terrain :

Quand tu calcules, arrondis les chiffres pour garder des marges de sécurité, et note toujours la période de mesure, cela évite les erreurs de comparaison.

| Étape                  | Action                                                   | Fréquence     |
|------------------------|----------------------------------------------------------|---------------|
| Mesurer coûts          | Saisir toutes les factures et heures de travail          | Mensuelle     |
| Calculer coût unitaire | Additionner charges et diviser par production            | Trimestrielle |
| Suivre marge           | Comparer prix de vente et coût unitaire                  | Mensuelle     |
| Ajuster pratiques      | Tester une action (réduction intrant, augmentation prix) | Semestrielle  |

Erreurs fréquentes que j'ai vues pendant les stages : oublier d'imputer l'amortissement du matériel ou ne pas comptabiliser les heures non rémunérées, ce qui fausse totalement le coût réel.

 **Ce qu'il faut retenir**

Tu pilotes chaque atelier en listant toutes les dépenses (achats, main d'œuvre, amortissements) et en séparant **charges variables et fixes**. Ensuite, tu calcules le **coût unitaire réel** :  $(\text{fixes} + \text{variables}) / \text{quantité produite}$ .

- La **marge unitaire** = prix de vente - coût unitaire, pour rémunérer ton travail et dégager du bénéfice.
- Suis marge brute, taux de marge et **point mort** pour savoir quand tu couvres les fixes.
- Améliore la rentabilité en baissant les intrants, en augmentant rendement ou prix, et en répartissant mieux les fixes.

Teste une action simple, chiffre le gain (ex. paillage, formulation d'aliment), puis mets à jour tes coûts. N'oublie jamais l'amortissement et les heures non rémunérées, sinon ton calcul est faux.

## Chapitre 2 : Indicateurs technico-économiques

### 1. Les indicateurs essentiels :

#### Définition et utilité :

Ces indicateurs te donnent des repères sur la performance technique et économique de l'exploitation, ils t'aident à détecter dérives, prioriser actions et améliorer la productivité par hectare ou par poste de travail.

#### Mesure et unité :

Tu mesures rendement en tonnes par hectare, productivité en heures par hectare ou par animal, consommation en euros ou kilos par unité, et taux d'utilisation en pourcentage du temps disponible.

| Élément                             | Formule                              | Objectif                                                          |
|-------------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| Rendement                           | Tonnes par hectare (t/ha)            | Supérieur à 6 t/ha selon culture, à adapter parcelle par parcelle |
| Productivité du travail             | Heures par hectare ou par animal     | Réduire de 5 à 10% par an selon organisation                      |
| Consommation intrants par unité     | Euros ou kilos par unité produite    | Diminution ciblée de 10% sans perte de rendement                  |
| Taux d'utilisation matériel         | Pourcentage du temps disponible      | Maintenir entre 65% et 85% pour amortir le matériel               |
| Coefficient d'occupation des terres | Pourcentage de surface en production | Optimiser selon rotation, viser plus de 85% utile                 |

#### Fréquence et cible :

Suis les indicateurs au minimum chaque mois pour la main d'œuvre et consommation, et après chaque récolte pour les rendements, ajuste tes cibles selon saisons et parcelles, vise améliorations de 5 à 10%.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Sur 50 hectares, améliorer la fertilisation a augmenté le rendement de 0,2 t/ha, soit 10 t supplémentaires, valeur 2 000 € à 200 €/t, pour un coût d'ajustement de 400 €.

### 2. Interpréter les signaux :

#### Seuils d'alerte :

Définis seuils simples, par exemple baisse de rendement supérieure à 10% ou taux d'utilisation matériel inférieur à 60% comme alerte, cela te permet d'agir avant que les pertes économiques n'augmentent.

### Mesures correctives :

Priorise actions rapides et peu coûteuses, par exemple replanifier la main d'œuvre, recalibrer les pulvérisateurs ou changer fournisseur d'intrants, mesure l'impact en une campagne pour valider l'efficacité.

### Rapports et tableaux de bord :

Un tableau mensuel synthétique avec 6 indicateurs clefs suffit, affiche tendances sur 12 mois pour voir saisonnalité, partage le tableau en réunion mensuelle de 30 minutes.

### Astuce pratique :

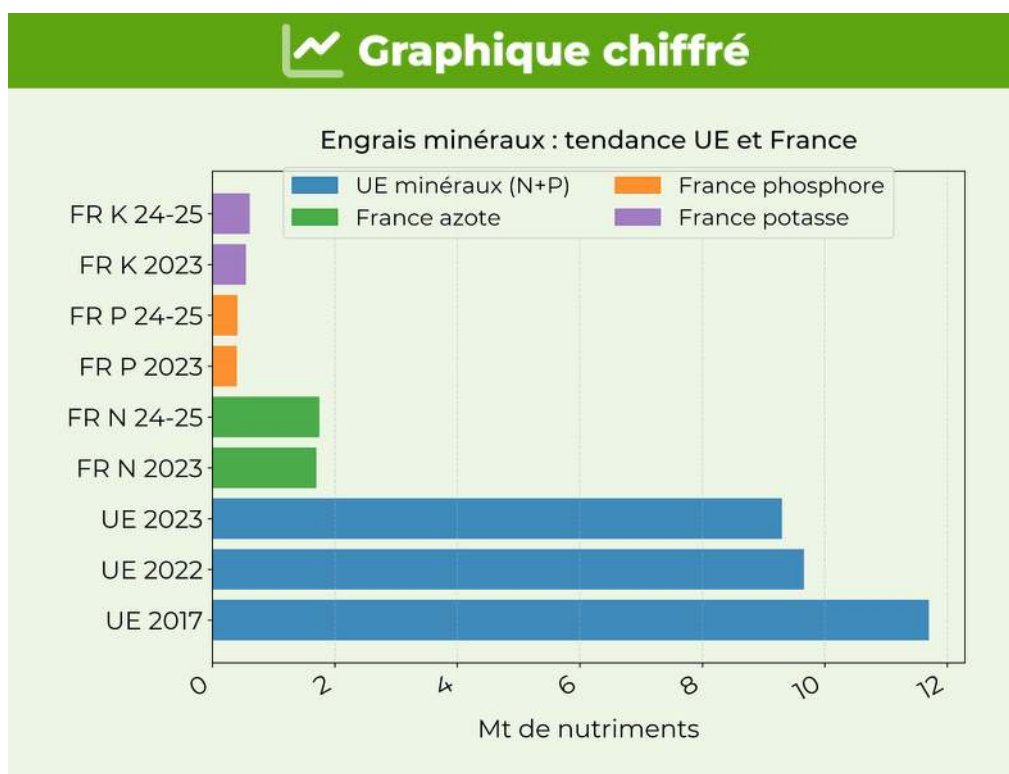
Commence par 3 indicateurs et passe à 6 ensuite, trop d'indicateurs noient l'équipe, privilégie clarté et actions mesurables et fixe une revue mensuelle pour ajuster.

## 3. Mise en pratique et outils :

### Mini cas concret :

Contexte : exploitation maraîchère de 12 hectares, objectif réduire coûts intrants et stabiliser rendement. Étapes : suivre rendement par parcelle, noter consommation d'eau et d'engrais, tester deux méthodes culturales sur 3 mois.

Résultat : méthode B réduit consommation d'engrais de 18%, économie 2 160 € sur saison pour 12 hectares, rendement stable à 25 tonnes totales, livrable : rapport chiffré et tableau comparatif.



### Livrable attendu :

Un livrable simple : feuille Excel avec 12 mois d'indicateurs, graphique de tendance, notes d'actions, et résumé de 1 page reprenant anomalies et propositions, prêt pour la revue mensuelle.

### Check-list opérationnelle :

Utilise cette check-list sur le terrain pour rendre le suivi réel et rapide, cocher chaque tâche permet d'éviter les oublis fréquents pendant la saison.

| Tâche                         | Fréquence    | Indicateur de contrôle                      |
|-------------------------------|--------------|---------------------------------------------|
| Collecte des données parcelle | Hebdomadaire | Rendement estimé et consommation d'intrants |
| Vérification matériel         | Mensuelle    | Taux d'utilisation matériel et état         |
| Revue d'équipe                | Mensuelle    | Tableau de bord 6 indicateurs discutés      |
| Analyse post-récolte          | Annuelle     | Rendement réel par parcelle et bilan coûts  |

Une fois en stage, j'ai oublié de noter les rendements d'une parcelle, cela a faussé le suivi pendant une saison, j'ai appris à sauvegarder les relevés chaque semaine.

## Ce qu'il faut retenir

Les **indicateurs technico-économiques** te servent à piloter l'exploitation : repérer les dérives, fixer des cibles et améliorer rendement, travail et coûts. Mesure-les avec des unités simples (t/ha, h/ha, €/unité, %) et suis-les régulièrement.

- Concentre-toi sur 3 à 6 indicateurs : rendement, **productivité du travail**, intrants par unité, **taux d'utilisation matériel**, occupation des terres.
- Définis des seuils d'alerte (ex. -10% de rendement, matériel < 60%) et déclenche des actions rapides puis vérifie l'impact sur une campagne.
- Utilise un **tableau de bord mensuel** sur 12 mois, partagé en réunion courte, et une check-list terrain (collecte, matériel, revue, post-récolte).

Garde le système léger : trop d'indicateurs noient l'équipe. Note et sauvegarde tes données chaque semaine, sinon ton suivi peut être faussé sur toute la saison.

## Chapitre 3 : Suivi des performances

### 1. Mesurer les performances opérationnelles :

#### Objectif et public :

Ce point t'aide à choisir les indicateurs clés pour piloter un atelier, suivre la production et détecter les dérives avant qu'elles ne coûtent cher.

#### Métriques prioritaires :

Concentre-toi sur 4 à 6 indicateurs par atelier, par exemple rendement par hectare, coût de production par unité, mortalité (%), et temps de main d'œuvre par tâche.

- Rendement par hectare
- Coût de production unitaire
- Taux de mortalité ou perte

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Sur une parcelle de 10 ha, améliorer l'irrigation a augmenté le rendement de 12%, soit +0,6 t/ha, et réduit le coût variable de 8% en 3 mois.

### 2. Analyser les écarts et corriger :

#### Fréquence et outil :

Planifie des relevés hebdomadaires pour les indicateurs sensibles et des bilans mensuels pour les indices financiers, en utilisant un tableur simple ou un logiciel agricole basique.

#### Méthode d'analyse :

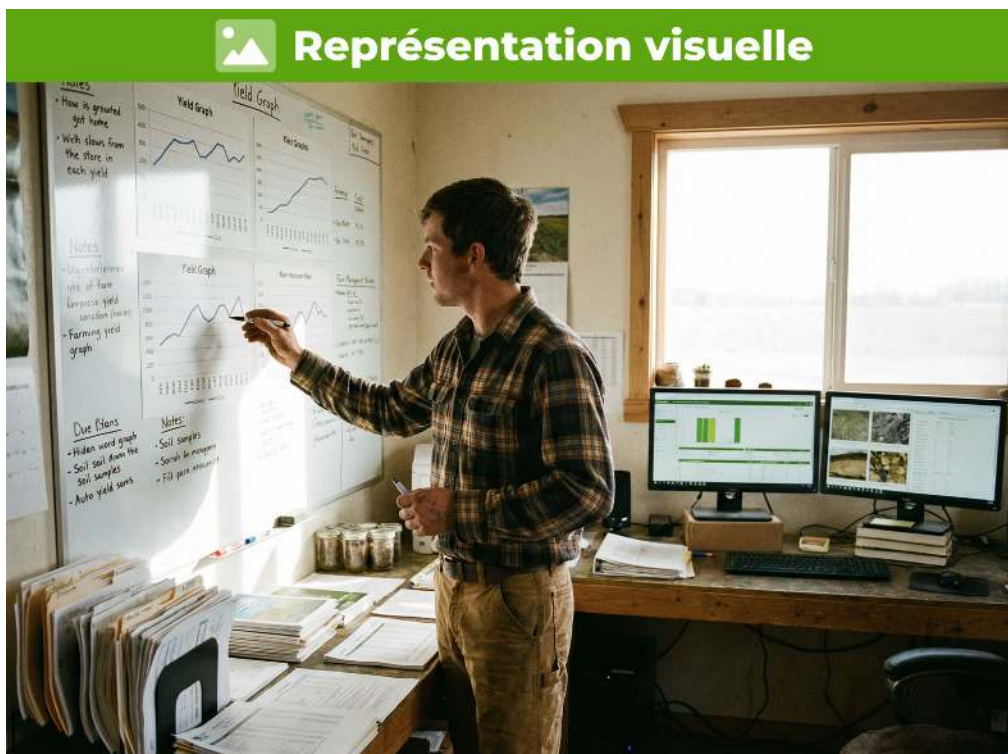
Compare les valeurs réelles aux objectifs, calcule l'écart en pourcentage et hiérarchise les actions selon l'impact économique et la facilité d'exécution.

#### Actions correctives :

Priorise 1 à 3 actions par période, mesure leur effet sur 2 à 4 semaines et ajuste. Documente chaque action pour apprendre et répéter ce qui marche.

#### Exemple de mini cas concret :

Contexte : troupeau de 120 brebis avec mortalité mensuelle de 3% au lieu de 1,5%. Étapes : audit sanitaire en 2 semaines, vaccination ciblée, amélioration du rationnement. Résultat : mortalité 1,6% en 6 semaines. Livrable attendu : rapport de 3 pages avec courbes hebdomadaires et plan d'action chiffré.



Analyse des performances de culture pour optimiser la production agricole

### Astuce de stage :

Note toujours la date et la personne responsable lors d'une action corrective, cela évite les confusions et accélère le suivi.

| Indicateur                     | Fréquence    | Seuil d'alerte                | Action                     |
|--------------------------------|--------------|-------------------------------|----------------------------|
| Rendement (t/ha)               | Hebdomadaire | -10% par rapport à la moyenne | Contrôle sol et irrigation |
| Coût de production (€ / unité) | Mensuelle    | +15% vs objectif              | Analyser postes de charge  |
| Taux de mortalité (%)          | Hebdomadaire | >2 fois la normale            | Intervention vétérinaire   |

## 3. Valoriser les performances et communiquer :

### Tableaux de bord :

Construis un tableau de bord simple avec 4 graphiques clés, mis à jour chaque mois, pour présenter la tendance à l'équipe et prendre des décisions rapides.

### Revue de performance :

Organise une réunion mensuelle de 30 à 45 minutes avec les intervenants, partage les chiffres, valide les actions et fixe 2 priorités pour le mois suivant.

Amélioration continue :

Archive les cycles d'action sur 12 mois pour repérer les gains récurrents et capitaliser sur les pratiques qui baissent les coûts ou augmentent le rendement.

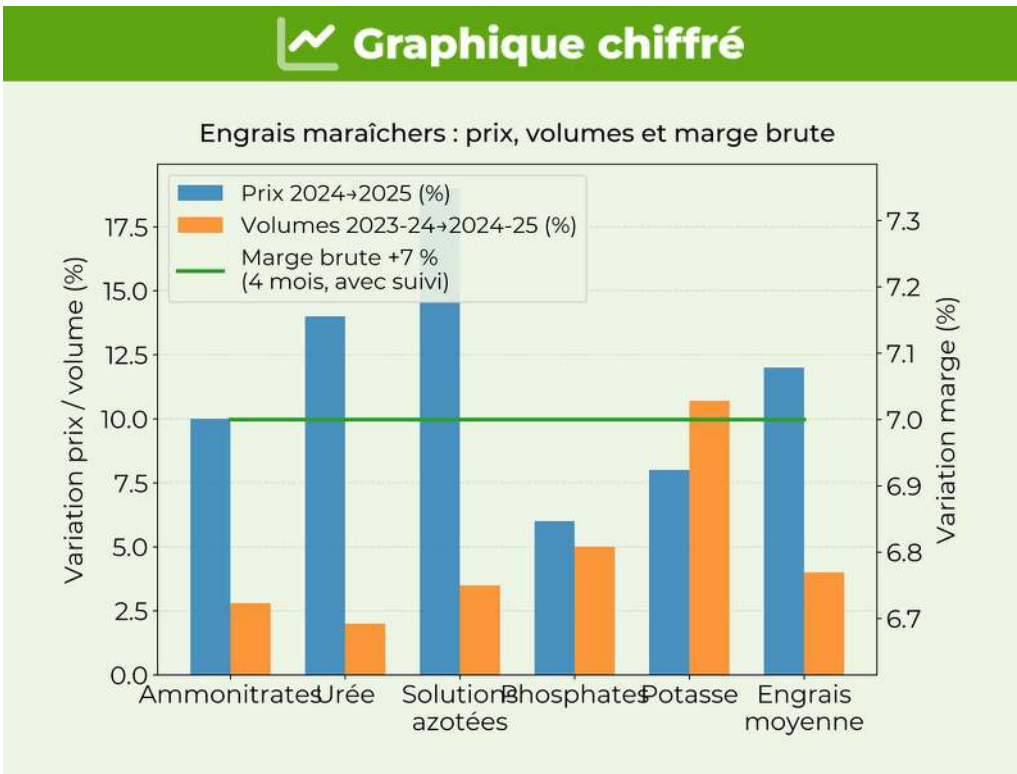
Exemple d'amélioration continue :

Sur 1 an, le suivi hebdomadaire d'une parcelle a permis de réduire les intrants de 10% et d'augmenter la marge brute de 6% par hectare.

| Étape    | Action concrète              | Résultat attendu                 |
|----------|------------------------------|----------------------------------|
| Collecte | Saisie hebdo des indicateurs | Données disponibles pour analyse |
| Analyse  | Comparer aux cibles          | Priorisation des actions         |
| Action   | Mettre en œuvre correction   | Baisse des écarts                |

Exemple de mini cas concret de suivi technico-économique :

Contexte : atelier légumes de 5 ha, coût fixe mensuel 3 200 € et coût variable moyen 2 400 € par mois. Étapes : mise en place d'un tableau hebdo, optimisation de la fertilisation, suivi rendement. Résultat : gain de marge brute de 420 € par mois, soit +7% en 4 mois. Livrable attendu : fichier tableur avec onglet hebdo, courbes et résumé chiffré.



| Checklist opérationnelle                     | Fréquence    |
|----------------------------------------------|--------------|
| Vérifier saisie hebdomadaire des indicateurs | Hebdomadaire |

|                                          |              |
|------------------------------------------|--------------|
| Comparer résultats au plan               | Mensuelle    |
| Réunir l'équipe pour actions correctives | Mensuelle    |
| Archiver les cycles d'amélioration       | Annuellement |

## Ce qu'il faut retenir

Choisis 4 à 6 **indicateurs clés** par atelier (rendement, coût unitaire, mortalité, temps de main d'œuvre) pour piloter la production et repérer vite les dérives.

- Relevés hebdomadaires pour les indicateurs sensibles, mensuels pour les finances.
- Compare au plan, calcule les **écarts en pourcentage** et priorise selon impact et faisabilité.
- Teste 1 à 3 **actions correctives prioritaires**, mesure sur 2 à 4 semaines, et documente.

Partage un **tableau de bord simple** (quelques graphiques) et organise une revue mensuelle de 30 à 45 minutes pour décider vite et fixer 2 priorités. Archive les cycles sur 12 mois pour capitaliser et améliorer durablement coûts, rendement et marge.

## Chapitre 4 : Gestion des effluents et déchets

### 1. Comprendre les types d'effluents et déchets :

#### Catégories principales :

Sur une exploitation, tu rencontres surtout trois familles d'effluents et déchets, les liquides d'élevage, les effluents de transformation et les déchets solides. Savoir les distinguer facilite leur traitement et leur valorisation.

#### Risques et impacts :

Les risques majeurs sont la pollution des eaux, les nuisances olfactives et les pertes de nutriments. Gérer correctement évite des amendes, des actions administratives et protège la qualité des sols et des eaux de la parcelle.

#### Priorités opérationnelles :

Priorise la prévention, la collecte séparée, puis le traitement adapté. En gestion, la séparation à la source réduit beaucoup la charge de travail et les coûts de traitement en aval.

#### Exemple d'optimisation de la classification des déchets :

Tu peux commencer par un audit d'une demi-journée, identifier 3 flux principaux et créer des bacs étiquetés, ce qui réduit les erreurs de tri et accélère la valorisation.

### 2. Collecte, stockage et traitement sur l'exploitation :

#### Plan de collecte :

Définit points de collecte, fréquences et responsables, par exemple ramassage hebdomadaire pour déchets plastiques et vidange des fosses tous les 3 à 6 mois selon la production.

#### Options de traitement :

Il existe plusieurs pistes utiles sur exploitation, le stockage sécurisé, la compostation des fractions solides, la séparation solide-liquide et le stockage et épandage maîtrisé des liquides.

| Traitement                       | Avantage                                    | Ordre de grandeur coût                         |
|----------------------------------|---------------------------------------------|------------------------------------------------|
| Compostage des fractions solides | Richesse pour le sol, réduction de volume   | Quelques centaines à quelques milliers d'euros |
| Séparateur solide-liquide        | Diminue volume à épandre, facilite stockage | Environ 5 000 à 20 000 euros                   |
| Stockage couvert et étanche      | Réduit les fuites et odeurs, protège l'eau  | Selon taille, 1 000 à 50 000 euros             |

### Bonnes pratiques de stockage :

Maintiens le matériel propre, limite les surfaces exposées et vérifie l'étanchéité. Selon l'ADEME, prévois au moins 6 mois de capacité de stockage pour les effluents liquides en élevage intensif.

### Astuce terrain :

Place toujours une berme de séparation entre aire de stockage et zone de pluie, ça m'a évité une inspection difficile une année de fortes pluies.

## 3. Suivi, traçabilité et obligations réglementaires :

### Registre et traçabilité :

Tiens un registre simple avec dates, volumes et destination des effluents, par exemple un tableau mensuel indiquant m3 stockés, m3 épandus et dates d'intervention pour chaque parcelle.

### Contrôles et indicateurs :

Surveille 3 indicateurs pratiques, volume stocké, fréquence d'épandage par parcelle et pertes signalées. Ces indicateurs te permettent d'anticiper investissements et risques réglementaires.

### Cas concret et livrable :

Contexte, petite exploitation laitière 40 vaches, production effluents 400 m3 par an. Étapes, audit, installation d'un séparateur à 8 000 euros et augmentation du stockage à 600 m3.

### Exemple d'optimisation du plan de gestion :

Après installation, l'exploitation a réduit le volume liquide à épandre de 30% et a composté 12 tonnes de solides, livrable attendu, un plan écrit avec planning d'épandage mensuel et registre des volumes.

| Checklist opérationnelle | Action                                                    |
|--------------------------|-----------------------------------------------------------|
| Points de collecte       | Vérifier étiquetage et état chaque semaine                |
| Capacité de stockage     | S'assurer de 3 à 6 mois de stockage selon activité        |
| Registre                 | Remplir volumes et destinations chaque mois               |
| Contrats extérieurs      | Vérifier autorisations avant tout transport ou traitement |
| Entretien                | Planifier maintenance annuelle des équipements            |

### Conseils de terrain :

Commence petit, documente chaque action et implique l'équipe. Un bon registre te sauve du temps lors d'un contrôle et peut justifier une subvention pour investissement.

### Exemple de livrable attendu pour le cas concret :

Un dossier de 4 pages comprenant audit initial, plan de collecte, planning d'épandage mensuel, registre des volumes et facture d'investissement pour séparateur et agrandissement de stockage.

## Ce qu'il faut retenir

Sur l'exploitation, distingue 3 flux (liquides d'élevage, effluents de transformation, déchets solides) pour limiter pollution, odeurs et pertes de nutriments. Ta logique : **prévention et tri à la source**, puis collecte, stockage et traitement adaptés.

- Mets un **plan de collecte clair** : points, fréquences, responsables.
- Sécurise le stockage : propreté, étanchéité, berme contre l'eau de pluie, capacité de 3 à 6 mois (souvent 6 mois en intensif).
- Choisis un traitement : compostage, séparateur solide-liquide, stockage couvert et épandage maîtrisé.
- Assure une **traçabilité simple et régulière** : registre dates, volumes, destinations, plus 3 indicateurs (stock, épandages, pertes).

Documente tout et implique l'équipe : un dossier et un registre à jour te protègent en cas de contrôle, évitent des coûts inutiles et peuvent appuyer une demande de subvention. Commence par un audit court, puis améliore par étapes.

## Chapitre 5 : Plan qualité des productions

### 1. Définir les objectifs qualité :

#### Objectif et portée :

Définis clairement ce que tu veux garantir, quels produits sont concernés et les attentes clients ou réglementaires, afin d'éviter les discussions et les rejets lors de la commercialisation.

#### Risques et critères de qualité :

Repère les points critiques du processus, fixe des critères mesurables, par exemple seuils de contamination, apparence ou poids minimal, pour pouvoir décider rapidement si un lot est conforme.

#### Exemple d'identification d'un critère :

Pour une production de lait vendue en direct, tu peux imposer une température de livraison maximale à 6°C et un taux de cellules somatiques inférieur à 400000 cellules par millilitre.

### 2. Mettre en place des procédures :

#### Plan simple :

Rédige des procédures courtes et claires, fiche par fiche, pour chaque étape critique : réception matière, tri, conditionnement, transport, avec responsable et fréquence clairement indiqués.

#### Enregistrement et traçabilité :

Mets en place des enregistrements simples, papier ou numérique, horodatés et conservés au minimum 3 ans, pour prouver la conformité lors d'un contrôle ou d'une réclamation client.

#### Astuce pratique :

Utilise une check-list de 5 points sur smartphone pour les contrôles quotidiens, cela prend 2 minutes et réduit les oublis chez les saisonniers.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Sur un atelier pommes de 2 hectares, en ajoutant une table de tri et une formation de 6 heures pour 3 ouvriers, le taux de rejet est passé de 12% à 6% en 4 semaines.

### 3. Suivre, mesurer et améliorer :

#### Indicateurs et fréquence :

Choisis quelques indicateurs clairs, mesurables et suivis régulièrement, par exemple taux de non-conformité hebdomadaire, rendement de tri quotidien et coûts de non-qualité mensuels.

### Amélioration continue :

Analyse les écarts, mets en place des actions correctives rapides et vérifie leur efficacité en 2 à 4 semaines, puis standardise la bonne pratique si elle fonctionne.

### Exemple de suivi chiffré :

Si ton taux de non-conformité est 5% au démarrage, vise 2% en 3 mois en combinant formation, ajustement des critères et contrôle accru à la réception.

### Mini cas concret : plan qualité sur un lot de légumes :

Contexte : maraîchage de 5 hectares vendant en circuit court, taux de rejet observé 8%, plaintes client 6 par mois. Étapes : définir cahier des charges, former 4 personnes 2 heures, mettre un protocole de tri et enregistrements hebdomadaires.

Résultat : après 6 semaines le rejet a chuté à 2%, les plaintes sont passées à 1 par mois, et le chiffre d'affaires direct a augmenté de 3 000 euros par an grâce à moins de pertes.

Livrable attendu : fiche qualité produit, tableau de suivi hebdomadaire et rapport d'amélioration de 1 page montrant les chiffres avant et après.

| Indicateur             | Unité           | Fréquence cible             |
|------------------------|-----------------|-----------------------------|
| Taux de non-conformité | %               | Hebdomadaire, objectif < 2% |
| Rendement de tri       | %               | Quotidien, objectif ≥ 95%   |
| Temps d'arrêt          | Heures par mois | Mensuel, objectif < 10 h    |
| Coût non-qualité       | €/an            | Annuel, objectif < 5% du CA |

Pour te guider sur le terrain, voici une checklist opérationnelle simple à utiliser avant chaque livraison ou marché.

| Contrôle                           | Fréquence                | Responsable                           |
|------------------------------------|--------------------------|---------------------------------------|
| Température produit à l'expédition | Avant chaque départ      | Exploitant ou chauffeur               |
| Contrôle visuel et tri             | Quotidien                | Personne en charge du conditionnement |
| Vérification des enregistrements   | Hebdomadaire             | Responsable qualité                   |
| Nettoyage des équipements          | Après chaque utilisation | Opérateur                             |

### Exemple d'audit rapide :

Fais un audit de 15 minutes chaque semaine, note 3 non-conformités max et planifie 1 action corrective réalisable en 7 jours pour garder le plan qualité vivant.

Une fois en stage, j'ai vu qu'un simple tableau Excel partagé réduisait les erreurs de transmission entre les équipes, c'était tout bête mais efficace.

## Ce qu'il faut retenir

Ton plan qualité sert à définir ce que tu garantis, puis à le prouver et l'améliorer. Clarifie la portée, les attentes client et les règles, puis fixe des critères mesurables pour décider vite si un lot est conforme.

- Définis des **objectifs qualité clairs** et des seuils (température, aspect, contamination, poids).
- Écris des **procédures courtes et claires** pour chaque étape critique, avec responsable et fréquence.
- Assure une **traçabilité simple et datée** (papier ou numérique) conservée 3 ans.
- Suis quelques **indicateurs mesurables réguliers**, lance des actions correctives et vérifie en 2 à 4 semaines.

Pour garder le système vivant, fais un audit hebdo de 15 minutes, limite-toi à 3 écarts et 1 action réalisable en 7 jours. Un simple tableau partagé ou une check-list smartphone réduit les oublis et fait baisser rejets et plaintes.

# Comptabilité, finance et trésorerie

## Présentation de la matière :

En BP REA (Responsable d'Entreprise Agricole), **Comptabilité, finance et trésorerie** t'apprend à lire un **compte de résultat**, un bilan, et à suivre la trésorerie pour décider, investir, ou freiner au bon moment. Tu travailles aussi les coûts de production, les marges, et les indicateurs utiles au pilotage.

Cette matière conduit à l'évaluation certificative: Évaluation en situation professionnelle, pendant la formation, souvent à partir de documents réels et d'un **temps d'explicitation** oral ou écrit. Il n'y a pas de coefficient national, ni de durée nationale, le plan d'évaluation est défini par le centre et validé par le jury.

Je l'ai vu sur le terrain: L'un de mes amis pensait être rentable, puis un simple budget de trésorerie a montré 2 mois à risque. Ce déclic fait mal sur le moment, mais c'est exactement ce qu'on attend de toi, transformer des chiffres en décisions.

## Conseil :

Fais simple et régulier: 3 séances de 30 minutes par semaine, et toujours avec un exemple concret de ton entreprise ou d'une étude de cas. Le piège classique, confondre **résultat** et **trésorerie**, ou oublier une échéance sociale ou fiscale.

- Commencer par classer les pièces et vérifier les enregistrements
- Faire 1 budget de trésorerie sur 12 mois, même approximatif
- Comparer 2 scénarios d'investissement avec annuités et EBE

Entraîne-toi à expliquer tes choix en 5 minutes, comme le jour de l'évaluation. Quand tu bloques, note 3 questions précises, et demande une relecture, ça fait gagner un temps fou. Et garde une règle d'or: Un chiffre sans contexte ne sert à rien.

## Table des matières

|                                                             |                       |
|-------------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Chapitre 1 :</b> Calcul de l'EBE .....                   | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Qu'est-ce que l'EBE .....                                | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Calcul pratique et interprétation .....                  | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Trésorerie prévisionnelle .....         | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Comprendre la trésorerie .....                           | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Élaborer un prévisionnel .....                           | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Suivi et actions correctives .....                       | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> Investissements et amortissements ..... | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Nature et choix de l'investissement .....                | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Amortissement et méthodes comptables .....               | <a href="#">Aller</a> |

|                                                    |                       |
|----------------------------------------------------|-----------------------|
| 3. Impact financier et gestion de trésorerie ..... | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 4 : Plan de financement</b> .....      | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Comprendre le plan de financement .....         | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Construire un plan réaliste .....               | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Évaluer et suivre le plan .....                 | <a href="#">Aller</a> |

# Chapitre 1 : Calcul de l'EBE

## 1. Qu'est-ce que l'EBE :

### Définition :

L'EBE, ou excédent brut d'exploitation, mesure la performance opérationnelle d'une entreprise avant amortissements, charges financières et éléments exceptionnels. Il montre ce qui reste pour rémunérer le travail et le capital.

### Utilité pour l'entreprise :

Pour une exploitation agricole, l'EBE t'aide à savoir si l'activité couvre les charges courantes et génère un surplus pour investir ou rembourser des emprunts.

### Formule et éléments :

Formule simple,  $EBE = \text{produits d'exploitation} - \text{charges d'exploitation hors amortissements et charges financières}$ , retiens que les amortissements ne sont pas pris en compte pour ce calcul.

### Erreurs fréquentes :

Erreur fréquente, confondre EBE et résultat net, l'EBE exclut impôts et charges financières, alors que le résultat net les intègre, surveille bien ces différences.

### Astuce terrain :

Un jour en stage, j'ai oublié d'ajouter une subvention de 6 000 euros, et mon EBE semblait beaucoup plus faible, j'ai appris à vérifier toutes les lignes.

### Exemple de calcul de l'EBE :

Supposons CA 120 000 €, subventions 5 000 €, achats 40 000 €, charges externes 25 000 €, impôts 2 000 €, personnel 30 000 €,  $EBE = 28\,000\,€$ .

## 2. Calcul pratique et interprétation :

### Étapes du calcul :

Récupère comptes, isole produits d'exploitation, additionne subventions, soustrais achats et charges externes, retiens que charges de personnel et impôts réduisent l'EBE, ne comptes pas les amortissements.

### Interprétation des résultats :

Un EBE positif signifie marge pour investissement et service de la dette, un EBE négatif alerte sur la soutenabilité, calcule aussi la marge EBE en pourcentage du chiffre d'affaires.

| Élément | Formule                                                              | Exemple chiffré                                                         |
|---------|----------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| EBE     | Produits d'exploitation - charges d'exploitation hors amortissements | $120\,000 + 5\,000 - 40\,000 - 25\,000 - 2\,000 - 30\,000 = 28\,000\,€$ |

|              |                          |                           |
|--------------|--------------------------|---------------------------|
| Marge<br>EBE | EBE / chiffre d'affaires | 28 000 / 120 000 = 23,3 % |
|--------------|--------------------------|---------------------------|

### Mini cas concret :

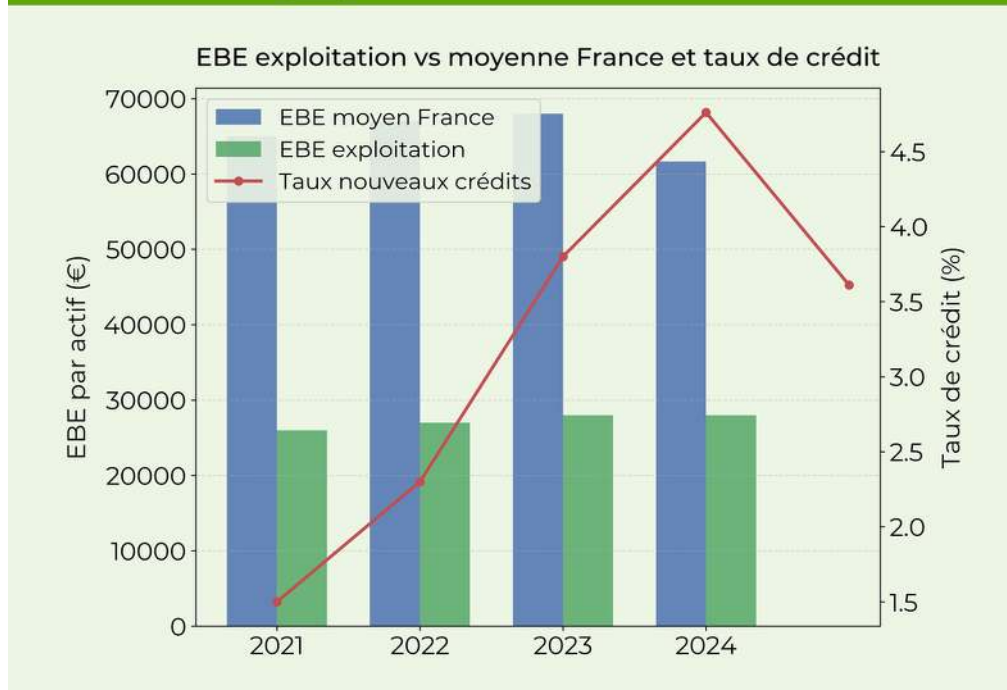
Contexte, exploitation laitière de 20 vaches, chiffre d'affaires 120 000 € et coûts indiqués, objectif calculer EBE annuel pour décider d'un investissement de 15 000 €.



*Utilisation de logiciels pour le calcul de l'Excédent Brut d'Exploitation*

Étapes, rassembler comptes annuels, isoler produits et charges, calculer EBE = 28 000 €, marge 23,3 %, livrable attendu : fiche synthèse chiffrée et recommandation d'investissement.

## Graphique chiffré



### Outils et bonnes pratiques :

Utilise un tableau Excel simple avec colonnes produits, achats, charges externes, personnel, subventions, calcule EBE et marge, garde une version annuelle et une version trimestrielle pour le pilotage.

### Check-list terrain :

Cette check-list te rappelle les étapes simples à vérifier sur le terrain avant de valider les chiffres et d'envoyer le livrable au conseiller ou à l'expert-comptable.

- Vérifier les ventes et subventions
- Contrôler les achats et consommations
- Isoler amortissements et charges financières
- Calculer EBE et marge EBE
- Générer fiche synthèse et recommandation

## i Ce qu'il faut retenir

L'EBE mesure la **performance opérationnelle** d'une entreprise : ce qu'il reste après les charges courantes pour payer travail et capital, avant le reste.

- Calcule-le en faisant : produits d'exploitation (dont subventions) moins charges d'exploitation **hors amortissements** et hors charges financières.

- Ne le confonds pas avec le résultat net : impôts, charges financières et éléments exceptionnels n'ont pas le même traitement.
- Interprète-le avec la **marge EBE** (EBE/CA) : positif = capacité d'investir et rembourser, négatif = alerte.

Travaille avec un tableau simple (annuel et trimestriel) et **vérifie toutes les lignes** : une subvention oubliée peut fausser ton diagnostic. Termine par une fiche synthèse chiffrée et une recommandation claire.

## Chapitre 2 : Trésorerie prévisionnelle

### 1. Comprendre la trésorerie :

#### Définition et utilité :

La trésorerie représente l'argent immédiatement disponible dans l'entreprise, c'est la marge de manœuvre pour payer fournisseurs, salaires et imprévus, et pour assurer la continuité d'activité pendant les saisons creuses.

#### Flux d'encaissements et décaissements :

Identifie clairement tes encaissements, ventes et aides, et tes décaissements, achats, salaires, impôts et remboursements. Le décalage entre vente et encaissement est souvent la cause des tensions de trésorerie.

#### Horizon et granularité :

Pour une exploitation agricole, travaille sur 6 à 12 mois avec granularité mensuelle, et passe en hebdomadaire pour les périodes critiques, comme semis ou récolte, afin d'affiner les décisions opérationnelles.

#### Exemple de flux :

Une vente de cheptel réglée sous 45 jours crée un besoin temporaire de trésorerie, même si l'exploitation est rentable sur l'année, il faut donc prévoir ces décalages dans le prévisionnel.

### 2. Élaborer un prévisionnel :

#### Choisir la méthode :

Tu peux utiliser la méthode directe par flux, mois par mois, ou la méthode indirecte depuis le résultat. La méthode directe reste la plus pratique pour gérer la saisonnalité agricole et visualiser les décaissements.

#### Estimer les postes clés :

Recense ventes, aides PAC, achats d'alimentation, frais vétérinaires, salaires, charges sociales et investissements. Estime montants et dates probables en t'appuyant sur les 12 derniers mois et factures récurrentes.

#### Construire le calendrier :

Fixe un solde initial, reporte encaissements et décaissements sur chaque mois, calcule le solde final mensuel. Repère rapidement les mois déficitaires pour anticiper emprunt ou réduction des dépenses.

#### Astuce pratique :

Prévois une marge de sécurité de l'ordre de 10% du besoin estimé, et intègre un délai moyen de paiement client à 30 ou 60 jours pour ne pas sous-estimer les trous de trésorerie.

Voici un exemple simplifié sur 6 mois montrant encaissements, décaissements et solde de trésorerie, utile pour repérer les mois où tu dois emprunter ou réduire dépenses.

| Mois    | Encaissements   | Décaissements   | Solde de trésorerie |
|---------|-----------------|-----------------|---------------------|
| Janvier | Montant 5 000 € | Montant 4 200 € | Montant 3 800 €     |
| Février | Montant 4 200 € | Montant 4 500 € | Montant 3 500 €     |
| Mars    | Montant 6 000 € | Montant 5 000 € | Montant 4 500 €     |
| Avril   | Montant 3 500 € | Montant 4 800 € | Montant 3 200 €     |
| Mai     | Montant 7 000 € | Montant 5 500 € | Montant 4 700 €     |
| Juin    | Montant 4 000 € | Montant 4 900 € | Montant 3 800 €     |

### 3. Suivi et actions correctives :

#### Indicateurs à surveiller :

Suis le solde de trésorerie, le besoin en fonds de roulement, le nombre de jours de crédit client, et la trésorerie disponible, pour détecter rapidement toute dégradation de la situation.

#### Scénarios et plan d'action :

Prépare au moins 2 scénarios, réaliste et pessimiste. Pour chaque scénario, définis actions concrètes comme réduire achats de 15%, étaler investissements ou négocier délais fournisseurs de 30 jours.

#### Mini cas concret :

Contexte: exploitation laitière de 25 vaches, chiffre d'affaires moyen lait 6 000 € par mois, solde initial 2 000 €, projet d'achat d'équipement de 8 000 €. Objectif: anticiper besoin sur 6 mois.

Étapes: recenser ventes et aides, lister décaissements d'alimentation et frais fixes, simuler mois par mois. Résultat: besoin ponctuel de 4 000 € en avril. Livrable attendu: tableau mensuel et plan de financement chiffré.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

En décalant un achat d'alimentation d'un mois et en négociant un délai fournisseur de 30 jours, l'exploitation a réduit son besoin de trésorerie immédiat de 2 500 €, évitant un prêt court terme.

#### Check-list opérationnelle :

- Vérifier solde initial et le consigner chaque début de mois

- Lister encaissements et dates prévues pour les 6 prochains mois
- Lister décaissements fixes et variables avec échéances précises
- Comparer solde mensuel et alerter si solde disponible inférieur à 10% du besoin
- Préparer deux scénarios et actions correctives chiffrées

Petite anecdote : lors d'un stage, un retard de paiement de 45 jours a faussé tout le prévisionnel et nous a obligés à négocier un découvert bancaire pour tenir jusqu'à la rentrée des aides.

## Ce qu'il faut retenir

La trésorerie, c'est l'argent disponible pour faire tourner l'exploitation. Le risque principal vient du **décalage vente encaissement**, surtout en période de saisonnalité.

- Construis un prévisionnel sur 6 à 12 mois, mensuel, et passe en hebdo lors des périodes critiques.
- Privilégie la méthode directe : liste **encaissements et décaissements** avec montants et dates, à partir des 12 derniers mois.
- Ajoute une **marge de sécurité** d'environ 10% et intègre les délais clients.
- Suis les indicateurs (solde, BFR, jours de crédit) et prépare **scénarios réaliste pessimiste** avec actions chiffrées.

Repère vite les mois déficitaires pour anticiper découvert, report d'investissement ou négociation fournisseurs. Un simple retard de paiement peut suffire à créer un trou, donc mets à jour ton tableau régulièrement.

## Chapitre 3 : Investissements et amortissements

### 1. Nature et choix de l'investissement :

#### Objectif et critères :

Un investissement sert à acquérir un actif durable pour produire, remplacer ou moderniser. Tu dois juger le coût, la durée d'utilisation, l'impact sur la production et la facilité d'entretien avant de décider.

#### Types d'investissements :

On distingue les investissements matériels comme les bâtiments et machines, et immatériels comme un logiciel de gestion. Pour une ferme, les priorités sont souvent tracteur, système d'irrigation ou stockage, selon le besoin productif.

#### Évaluation initiale :

Fais une estimation rapide du coût total, frais annexes, subventions possibles et financement à prévoir. Calcule le délai de récupération simple en divisant l'investissement net par la marge annuelle supplémentaire attendue.

#### Exemple d'achat d'un tracteur :

Tracteur à 60 000 €, frais parkings et mise en route 4 000 €, subvention régionale 6 000 €, besoin de trésorerie initiale 58 000 € après aide.

### 2. Amortissement et méthodes comptables :

#### Principe de l'amortissement :

L'amortissement répartit le coût d'un actif sur sa durée d'utilisation en comptabilité, il réduit le résultat imposable sans affecter directement la trésorerie. On enregistre une charge annuelle d'amortissement en compte.

#### Méthodes courantes :

Trois méthodes sont souvent utilisées en entreprise agricole, linéaire, dégressif et à l'unité d'œuvre. Le choix dépend de la nature de l'actif, de son rythme d'utilisation et des règles fiscales applicables.

#### Calcul pratique :

Pour calculer, retiens le coût d'acquisition, la valeur résiduelle et la durée prévisionnelle d'utilisation. Ensuite applique la formule choisie et vérifie chaque année si l'hypothèse reste réaliste.

#### Exemple d'amortissement chiffré :

Machine coût 60 000 €, valeur résiduelle 6 000 €, durée 10 ans. Linéaire :  $(60\,000 - 6\,000) / 10 = 5\,400$  € par an.

| Méthode | Calcul | Amortissement annuel exemple |
|---------|--------|------------------------------|
|---------|--------|------------------------------|

|                      |                                              |                                                                       |
|----------------------|----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| Linéaire             | (Coût - valeur résiduelle) /<br>durée        | $(60\,000 - 6\,000) / 10 = 5\,400 \text{ €}$                          |
| Dégressif            | Taux accéléré appliqué à la<br>valeur nette  | Ex. taux 20 %, 1re année $\approx 12\,000 \text{ €}$ , puis<br>baisse |
| À l'unité<br>d'œuvre | (Coût - résiduelle) / unité<br>totale prévue | Si 10 000 h de vie, coût horaire 5,4 €/h,<br>usage 1 200 h = 6 480 €  |

### 3. Impact financier et gestion de trésorerie :

#### Effet sur la trésorerie :

L'investissement provoque une sortie de trésorerie immédiate pour l'achat, puis des remboursements si emprunt, et des économies ou gains futurs. L'amortissement comptable n'est pas une sortie de trésorerie, mais il affecte le résultat.

#### Décision d'investissement :

Compare plusieurs scénarios : cash achat, prêt sur 5 à 7 ans, location ou mécanisation partagée. Calcule l'impact sur la trésorerie mensuelle et estime le point mort pour savoir quand l'investissement devient rentable.

#### Suivi et indicateurs :

Surveille l'évolution des coûts d'entretien, taux d'utilisation et productivité. Retient indicateurs simples comme délai de récupération, amortissement annuel et variation de la marge brute liée à l'actif.

#### Astuce terrain :

Pendant mon stage, j'ai toujours prévu un fonds de roulement égal à 3 mois de charges pour absorber le paiement initial et les premiers remboursements.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Installation d'un système d'irrigation à 25 000 €, 50 % financé par prêt, amortissement linéaire sur 5 ans = 5 000 €/an. Gain de rendement estimé 8 %, soit +3 000 € de marge par an.

#### Mini cas concret :

Contexte :

Une exploitation choisit d'installer une serre mobile pour cultures maraîchères, coût total 30 000 €, aides 5 000 €, besoin net 25 000 € financé 50 % par prêt sur 5 ans.

#### Étapes :

- Chiffrer coût complet et aides disponibles
- Choisir mode d'amortissement et durée adaptée, ici linéaire 5 ans
- Prévoir tableau de trésorerie avec remboursement annuel 2 500 € plus intérêts

- Suivre rendement: hausse attendue du chiffre d'affaires de 6 000 €/an

### Résultat et livrable attendu :

Livrable : fiche d'investissement avec coût net 25 000 €, amortissement 5 000 €/an, plan de trésorerie sur 5 ans et calcul du délai de récupération estimé à 4,2 ans.

### Checklist opérationnelle :

- Vérifie le coût total et les frais cachés, assurance, transport, installation.
- Calcule l'amortissement annuel selon au moins deux méthodes pour comparer l'impact.
- Prépare un plan de trésorerie sur 12 à 60 mois avant de valider l'achat.
- Consigne les hypothèses de rendement et mets à jour tous les ans.
- Archive la fiche d'investissement signée et le planning d'entretien pour le suivi.

## Ce qu'il faut retenir

Un investissement te sert à acquérir un actif durable (matériel ou immatériel). Avant de décider, estime le **coût total complet**, la durée d'usage, les aides, et le gain de marge. Calcule un **délai de récupération simple** : investissement net / marge annuelle attendue.

- Choisis un financement adapté : achat cash, prêt, location ou partage, en regardant l'impact mensuel sur la trésorerie.
- L'**amortissement comptable annuel** répartit le coût et baisse le résultat imposable, sans sortie de cash directe.
- Compare les méthodes (linéaire, dégressif, unité d'œuvre) selon l'usage réel et les règles fiscales.
- Suis entretien, taux d'utilisation, marge, et garde un **fonds de roulement 3 mois**.

Valide avec une fiche d'investissement : coût net, amortissement, plan de trésorerie 12 à 60 mois, hypothèses de rendement et point mort. Mets à jour chaque année pour rester réaliste et rentable.

## Chapitre 4 : Plan de financement

### 1. Comprendre le plan de financement :

#### Objectif du plan :

Le plan de financement montre comment tu vas payer un projet, matériel ou bâtiment, et couvrir le besoin en fonds de roulement. Il donne une image claire des apports, des prêts et des aides à mobiliser.

#### Composantes principales :

- Apports personnels et famille
- Emprunts bancaires et prêts bonifiés
- Subventions, aides PAC, primes et crédit-bail
- Besoin en fonds de roulement pour démarrage ou saisonnalité

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Tu veux un tracteur à 60 000 €, tu apportes 15 000 €, la banque prête 40 000 € sur 7 ans, une aide de 5 000 € couvre le reste, tu prévois 2 000 € de trésorerie initiale.

### 2. Construire un plan réaliste :

#### Étape 1 – chiffrer précisément :

Liste les prix fournisseurs, les frais annexes, les délais de paiement, et le besoin en stocks ou alimentation. Ajoute 5 à 10 % de marge pour imprévus selon ton projet et sa complexité.

#### Étape 2 – choisir les sources :

Privilégie les apports pour réduire le coût total, choisis des prêts sur durées semblables à la durée d'utilisation de l'actif, et regarde les aides régionales ou nationales disponibles.

#### Astuce négociation :

Va voir 2 à 3 banques, apporte un prévisionnel clair et montre le plan de trésorerie. Souvent tu peux gagner 0,2 à 0,7 point de taux en comparant les offres.

#### Exemple de montage pour rachat de ferme :

Rachat à 300 000 €, apport 60 000 € (20 %), prêt bancaire 200 000 € sur 15 ans, prêt vendeur 20 000 €, subventions et aides 20 000 €, besoin en fonds de roulement 10 000 €.

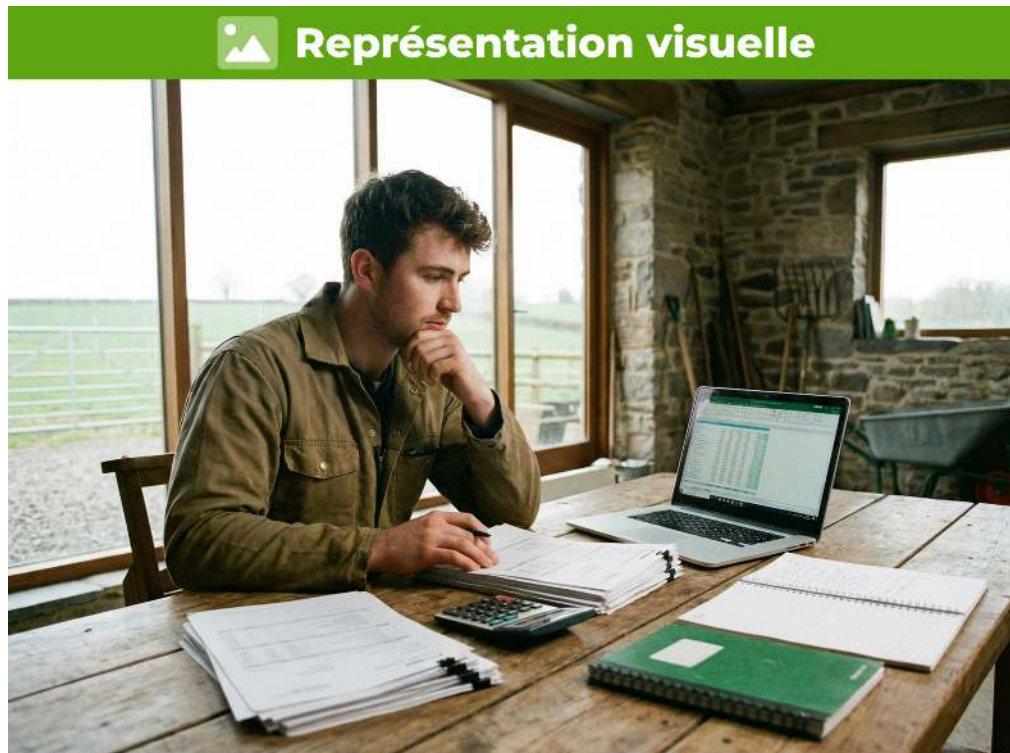
### 3. Évaluer et suivre le plan :

#### Indicateurs à surveiller :

Capacité d'autofinancement mensuelle, échéance de remboursement, ratio d'endettement (dette totale / capitaux propres), et fonds de roulement net pour couvrir 2 à 3 mois d'activité saisonnière.

**Adapter et réviser :**

Revois ton plan tous les 6 mois ou après un événement majeur. Si le prix des intrants augmente de 10 %, ajuste le prévisionnel et renégocie les échéances si nécessaire.



*Préparation du dossier bancaire pour un projet d'investissement agricole*

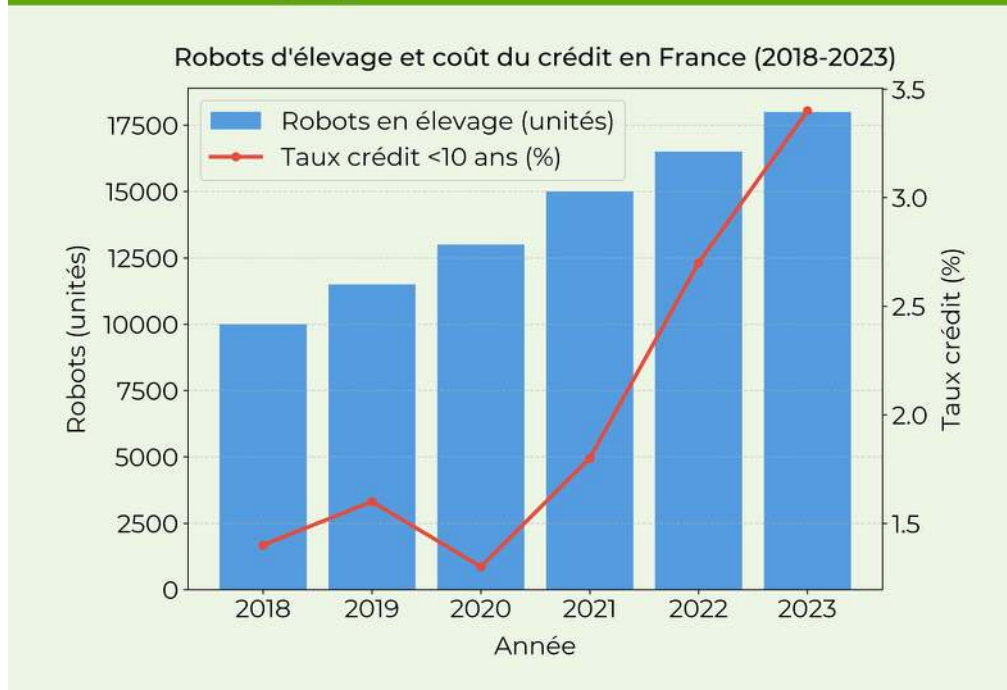
**Démarches administratives et livrable :**

Prépare le dossier bancaire complet, le plan de trésorerie sur 12 mois, et le résumé de financement en 1 page. Le livrable attendu est un tableau cash-flow et un plan de financement signé par la banque.

**Exemple mini cas concret :**

Contexte : élevage laitier investit 120 000 € pour un robot de traite. Étapes : chiffrage, aide régionale 20 000 €, apport 30 000 €, emprunt 70 000 € sur 10 ans à 2,5 %, besoin trésorerie 0 €. Résultat : mensualité  $\approx$  660 € net prêt, livrable : plan de financement signé et tableau d'amortissement sur 120 mois.

## Graphique chiffré



| Étape                     | Action                                                     | Délai          | Résultat attendu      |
|---------------------------|------------------------------------------------------------|----------------|-----------------------|
| Chiffrage du projet       | Devis fournisseurs, coûts annexes, marge imprévue 5 à 10 % | 1 à 3 semaines | Montant total financé |
| Recherche de financements | Rendez-vous banques, aides, crédit-bail                    | 2 à 6 semaines | Offres comparées      |
| Montage et décision       | Choix des sources, calendrier des décaissements            | 1 à 2 semaines | Plan signé            |
| Suivi                     | Contrôle mensuel trésorerie, ajustements                   | Mensuel        | Respect des échéances |

### Checklist opérationnelle :

- Calcule le coût total avec 5 à 10 % d'imprévu
- Vérifie les aides possibles, appelle la chambre d'agriculture
- Prépare un prévisionnel de trésorerie sur 12 mois
- Compare au moins 2 offres de prêt
- Planifie un point de suivi tous les mois les 12 premiers mois

### Exemple de livrable attendu :

Un document d'une page résumant montant total, apport, prêt, aides, mensualités et calendrier de décaissement, accompagné du tableau de trésorerie sur 12 mois. C'est ce que tu présentes à la banque.

Je me souviens d'un stage où on a raté une subvention parce qu'on a envoyé le dossier une semaine trop tard, garde toujours un calendrier pour les appels à projets.

## Ce qu'il faut retenir

Le plan de financement explique comment tu finances ton projet (investissements + **besoin en fonds**), en combinant apports, prêts et aides. Pour qu'il soit crédible, tu dois chiffrer au plus juste, choisir des durées d'emprunt adaptées à l'usage, et préparer un dossier bancaire clair.

- Chiffre tout (devis, frais, délais) et ajoute **marge d'imprévu 5 à 10 %**.
- Compare 2 à 3 banques et négocie le taux avec un prévisionnel et un plan de trésorerie.
- Suis des indicateurs clés : **ratio d'endettement**, échéances, et trésorerie couvrant 2 à 3 mois.
- Anticipe les aides et deadlines : une subvention peut se perdre pour un retard.

Révisé ton plan tous les 6 mois ou après un choc (prix, intrants). Le livrable attendu est un **résumé sur 1 page** + un tableau de trésorerie sur 12 mois, idéalement signé par la banque.

# Gestion administrative, juridique et fiscale

## Présentation de la matière :

En **BP REA**, la matière **Gestion administrative, juridique et fiscale** t'apprend à faire tourner ton entreprise agricole au quotidien, dossiers, contrats, aides, assurances, et respect des échéances. Tu y compares aussi des statuts (exploitation individuelle, société) et leurs effets sur le patrimoine et le revenu.

Cette matière conduit à une **évaluation en situation** professionnelle, pendant la formation, avec une production à réaliser et un temps d'explicitation à l'oral ou à l'écrit, avec au moins 1 professionnel associé. Il n'existe pas de **coefficient national**, ni de durée nationale, le calendrier dépend du **plan d'évaluation** de ton centre. J'ai vu l'un de mes amis perdre une validation juste pour 1 échéance oubliée, ça marque.

## Conseil :

Pour réussir, travaille comme en vrai: 2 fois par semaine, bloque 20 minutes pour classer, vérifier, et mettre à jour tes tableaux. Piège fréquent: Penser que le droit, c'est du par cœur, alors que tu es surtout jugé sur tes choix et tes justifications.

Concrètement, vise 3 réflexes:

- Créer une check-list des échéances
- Garder des preuves et versions datées
- Expliquer tes choix en 3 phrases

Entraîne-toi à présenter un cas simple en 10 minutes, statut choisi, régime fiscal, impacts, puis fais-toi questionner par un camarade. Si tu sais répondre sans te contredire, tu es prêt, et tu finis plus serein le jour de l'évaluation.

## Table des matières

|                                                                |                       |
|----------------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Chapitre 1 :</b> Choix du statut juridique .....            | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Comprendre les options disponibles .....                    | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Choisir selon ton projet et tes chiffres .....              | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Options fiscales .....                     | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Comprendre les régimes d'imposition possibles .....         | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Les règles de TVA et tes obligations .....                  | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Choisir en fonction de ton projet et de ta trésorerie ..... | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> Démarches administratives .....            | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Préparer tes formalités de création .....                   | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Gérer les obligations sociales et fiscales .....            | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Tenir à jour tes démarches courantes .....                  | <a href="#">Aller</a> |

# Chapitre 1 : Choix du statut juridique

## 1. Comprendre les options disponibles :

### Formes juridiques principales :

Tu as plusieurs options: exploitation individuelle, EARL, GAEC, société civile ou société commerciale. Chacune change ta responsabilité, ton imposition et ta protection sociale, il faut comparer.

### Responsabilité et fiscalité :

La responsabilité peut être limitée aux apports en société, ou personnelle en exploitation individuelle. L'imposition peut être sur le revenu ou sur les sociétés selon le statut choisi.

### Protection sociale et cotisations :

Selon ton statut, tu cotises comme travailleur non salarié ou comme assimilé salarié, avec des taux très variables, ordre de grandeur 25 à 45% du bénéfice selon le régime.

### Exemple de choix d'une forme :

Un jeune éleveur choisit l'EARL pour limiter sa responsabilité et partager les charges, il prévoit 60 000 euros de chiffre d'affaires et un bénéfice estimé à 15 000 euros.

| Statut                    | Responsabilité                         | Imposition                            | Cotisations sociales         | Simplicité   |
|---------------------------|----------------------------------------|---------------------------------------|------------------------------|--------------|
| Exploitation individuelle | Responsabilité illimitée               | Impôt sur le revenu                   | ≈ 30% du bénéfice            | Très simple  |
| EARL / EURL               | Responsabilité limitée aux apports     | IR ou IS selon option                 | ≈ 30 à 40% selon statut      | Modérée      |
| GAEC                      | Responsabilité partagée entre associés | Impôt sur le revenu pour les associés | ≈ 25 à 40% selon répartition | Plus encadré |

## 2. Choisir selon ton projet et tes chiffres :

### Étapes pour décider :

Commence par chiffrer ton activité prévue, estimer le bénéfice net, puis comparer les charges sociales et fiscales pour chaque statut, sur 3 à 5 ans pour voir l'impact financier.

- Réaliser un prévisionnel simplifié sur 3 ans
- Comparer charges et imposition pour chaque statut
- Consulter la MSA ou un expert pour valider les simulations

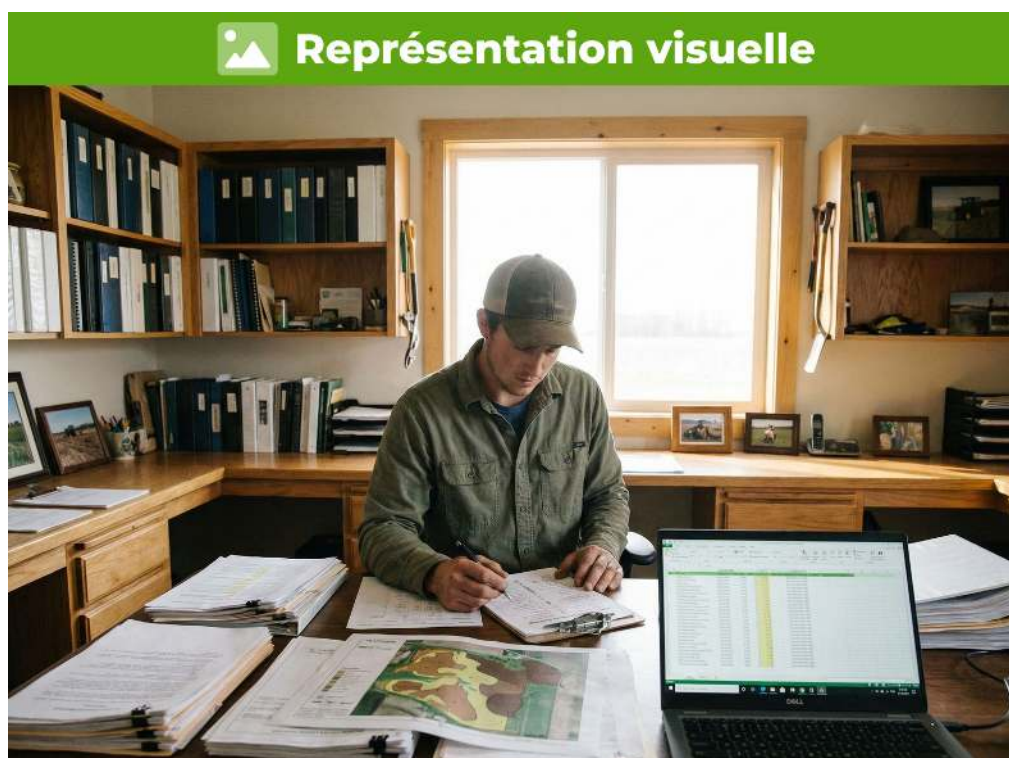
### Mini cas concret :

Contexte rapide: tu reprends une petite ferme laitière, 12 vaches, chiffre d'affaires prévu 120 000 euros, tu hésites entre exploitation individuelle et GAEC pour la protection et la transmission.

- Étapes: réaliser bilan prévisionnel, simuler charges sur 3 ans, consulter un conseiller
- Résultat: GAEC réduit le risque personnel et facilite la transmission entre associés
- Livrable attendu: tableau comparatif chiffré montrant bénéfice net annuel estimé sur 3 ans

### Check-list opérationnelle :

Imprime cette check-list avant de rencontrer ton conseiller, coche chaque point, et note les chiffres clés pour gagner du temps et éviter des erreurs administratives.



*Consultation d'une checklist pour optimiser la préparation avant une réunion*  
Je me souviens avoir perdu 6 semaines parce que je n'avais pas vérifié le régime social avant l'achat, c'est une erreur fréquente à éviter.

| Tâche                          | Pourquoi                                     |
|--------------------------------|----------------------------------------------|
| Préparer un prévisionnel 3 ans | Permet de comparer l'impact fiscal et social |
| Lister les actifs et dettes    | Évalue la responsabilité financière réelle   |
| Vérifier la protection sociale | Évite des surprises sur les cotisations      |
| Consulter la MSA ou un expert  | Valide les choix techniques et fiscaux       |

|                             |                                           |
|-----------------------------|-------------------------------------------|
| Rédiger le livrable chiffré | Tableau comparatif clair pour la décision |
|-----------------------------|-------------------------------------------|

## Ce qu'il faut retenir

Pour **choisir ton statut** (exploitation individuelle, EARL, GAEC, etc.), compare surtout responsabilité, impôts et régime social. En société, tu peux viser une **responsabilité limitée aux apports**; en individuel, le risque est plus personnel. Les cotisations varient fortement selon que tu es TNS ou assimilé salarié.

- Construis un **prévisionnel sur 3 ans** (idéalement 3 à 5) avec bénéfice net.
- Simule impôts et cotisations pour chaque option.
- Vérifie ta **protection sociale et cotisations** avec la MSA ou un expert.

Appuie-toi sur un tableau comparatif chiffré pour trancher. Un GAEC peut mieux sécuriser le risque et faciliter la transmission, tandis qu'une EARL protège souvent ton patrimoine.

## Chapitre 2 : Options fiscales

### 1. Comprendre les régimes d'imposition possibles :

#### **Micro-BA et forfait agricole :**

Le micro-BA s'adresse aux petites exploitations, il offre une comptabilité allégée et un calcul forfaitaire du bénéfice imposable sans détailler chaque charge, utile si tu veux éviter une gestion comptable lourde.

#### **Régime réel simplifié ou normal :**

Le régime réel demande une comptabilité complète, tu declares charges réelles et amortissements pour déterminer le bénéfice imposable, et tu peux récupérer la TVA payée sur tes achats professionnels.

#### **Option pour l'impôt sur les sociétés :**

Si ton exploitation est une société, l'option pour l'IS modifie la fiscalité des bénéfices et la manière dont tu te verses un salaire, c'est souvent choisi pour lisser les revenus et financer des investissements.

#### **Exemple d'option pour une exploitation polyculture-élevage :**

Exemple chiffré illustratif : chiffre d'affaires 120 000 euros, charges réelles 80 000 euros, bénéfice 40 000 euros, imposition IS à 25% donne 10 000 euros d'impôt sur sociétés estimé.

### 2. Les règles de TVA et tes obligations :

#### **Franchise en base de TVA :**

La franchise en base t'exonère de collecter la TVA quand ton chiffre d'affaires reste sous certains seuils, tu factures sans TVA mais tu ne peux pas récupérer la TVA sur tes achats professionnels.

#### **Régime réel simplifié et échéances :**

En réel simplifié tu verses des acomptes et fais une régularisation annuelle, tu dois télédéclarer et suivre la TVA collectée et déductible pour éviter des écarts importants en fin d'année.

#### **Impact pour la vente directe :**

Pour la vente à la ferme la TVA change le prix public, tu dois décider de répercuter la taxe ou de rester en franchise selon ta clientèle, cela influence nettement la compétitivité locale.

#### **Exemple d'impact TVA pour un magasin à la ferme :**

Ventes annuelles 100 000 euros avec TVA à 10% sur certains produits transformés, TVA collectée 10 000 euros, TVA déductible 3 000 euros, TVA due nette 7 000 euros à reverser.

### 3. Choisir en fonction de ton projet et de ta trésorerie :

#### Impact sur la trésorerie :

Les options fiscales modifient tes flux de trésorerie, la collecte de TVA et les acomptes d'impôt exigent des marges de trésorerie, anticipe les périodes de paiement pour éviter les découverts coûteux.

#### Contraintes administratives :

Le réel implique bilans, journaux et justificatifs, prévois entre 4 et 8 heures mensuelles de suivi ou délègue à un comptable pour réduire les erreurs et gagner du temps sur le terrain.

#### Conseil pratique :

Réalise une simulation sur 12 mois avec recettes, charges et TVA, compare au moins deux options fiscales et choisis celle qui protège le mieux ta trésorerie tout en restant compatible avec ton projet.

#### Exemple de cas concret :

Contexte : exploitation familiale vendant légumes et conserves, CA annuel 120 000 euros, boutique ferme 40% du CA, investissements récents 30 000 euros augmentant charges amortissables.

#### Étapes :

1. Calculer coût complet et TVA récupérable, 2. Simuler réel simplifié et micro-BA sur 12 mois, 3. Comparer impôt estimé et impact trésorerie, 4. Choisir et formaliser l'option auprès des services fiscaux.

#### Résultat attendu :

Après simulation, la décision retenue est le réel simplifié, impôt estimé 6 500 euros la première année et trésorerie améliorée grâce à récupération de TVA sur 30 000 euros d'achats professionnels.

#### Livrable attendu :

Un document d'une page incluant simulation chiffrée sur 12 mois, tableau de trésorerie mensuel et recommandation, à remettre au tuteur de stage et à conserver dans tes dossiers comptables.

| Régime         | Qui                    | Avantage                                                      | Inconvénient                       |
|----------------|------------------------|---------------------------------------------------------------|------------------------------------|
| Micro-BA       | Petites exploitations  | Comptabilité allégée                                          | Pas de récupération de TVA         |
| Réal simplifié | Exploitations moyennes | Récupération de la TVA et prise en compte des charges réelles | Plus d'obligations administratives |

|                        |                    |                                                          |                                                              |
|------------------------|--------------------|----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| Impôt sur les sociétés | Sociétés agricoles | Taux fixe, facilite l'optimisation des réinvestissements | Double prélèvement possible sur la rémunération du dirigeant |
|------------------------|--------------------|----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|

### Astuce de stage :

Note toujours les dates de factures et paiements, un retard peut te coûter en pénalités ou en perte de TVA récupérable, une erreur de dates m'a coûté une demi-journée de correction en stage.

| Action                 | Fréquence    | Objectif                     | Outil               |
|------------------------|--------------|------------------------------|---------------------|
| Saisir factures        | Hebdomadaire | Suivi TVA et trésorerie      | Tableur ou logiciel |
| Simuler options        | Annuel       | Comparer impôt et trésorerie | Tableau 12 mois     |
| Vérifier échéances     | Mensuel      | Éviter pénalités             | Agenda et alertes   |
| Archiver justificatifs | Trimestriel  | Préparer contrôles et compta | Classeurs ou cloud  |

## Ce qu'il faut retenir

Tu dois choisir un régime selon ta taille, ton besoin de TVA et ta charge administrative. Le **micro-BA et forfait** simplifie la compta, tandis que le **régime réel simplifié** prend tes charges réelles, amortissements et peut permettre de récupérer la TVA. En société, l'IS change l'imposition et la stratégie de rémunération.

- **Franchise en base** : tu ne factures pas la TVA, mais tu ne la récupères pas sur tes achats.
- En réel TVA : acomptes, régularisation et suivi précis de la TVA collectée et déductible.
- La vente directe influence tes prix publics, donc ta compétitivité locale.
- Note dates de factures et échéances pour éviter pénalités et pertes de TVA.

Fais une **simulation sur 12 mois** avec trésorerie mensuelle, compare au moins deux options, puis formalise ton choix. Vise la solution la plus compatible avec ton projet et la plus sûre pour ta trésorerie.

## Chapitre 3 : Démarches administratives

### 1. Préparer tes formalités de création :

#### Objectif :

Comprendre quelles démarches lancer au démarrage pour être en règle administrativement, obtenir un SIRET et pouvoir vendre ou employer. Cela évite les blocages et les pénalités longues à résoudre.

#### Documents à réunir :

Prépare ta pièce d'identité, ton RIB, un justificatif de domicile, le bail ou acte de propriété des terres, et un plan simple de l'exploitation. Ces pièces accélèrent l'immatriculation.

#### Calendrier simple :

Planifie 2 à 4 semaines pour rassembler les documents, puis 1 à 6 semaines pour les traitements administratifs selon les services. Anticipe les délais pour ne pas démarrer sans couverture sociale.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Avant de t'immatriculer, j'ai listé et numérisé 10 documents, ce qui m'a permis d'obtenir le SIRET en 8 jours au lieu d'un mois, gain de temps et moins d'allers-retours.

| Élément                   | Question à se poser                                       |
|---------------------------|-----------------------------------------------------------|
| Pièce d'identité          | Est-elle valide au moins 6 mois après l'immatriculation ? |
| Justificatif de domicile  | Représente-t-il l'adresse officielle de l'exploitation ?  |
| Bail ou acte de propriété | Les surfaces et usage sont-ils précisés ?                 |

### 2. Gérer les obligations sociales et fiscales :

#### Inscription et déclarations :

Inscris-toi au Centre de formalités des entreprises adapté, souvent la chambre d'agriculture pour l'agriculture, et à la MSA pour la protection sociale de l'exploitant. Fais-le dès le démarrage de l'activité.

#### Choix des régimes sociaux :

Selon ton statut juridique, tu peux être au régime des exploitants agricoles ou salarié pour certains contrats. Le bon choix impacte ta cotisation annuelle et ta retraite future, donc vérifie avant signature.

#### Gestion des cotisations :

Prévois un budget initial pour les cotisations sociales, souvent entre 2 000 et 10 000 euros la première année selon l'importance de l'activité. Anticipe les acomptes et les dates de paiement.

### **Astuce des anciens :**

Crée un dossier numérique pour suivre les courriers et les échéances, cela évite d'oublier une déclaration et de subir des majorations. Un calendrier avec rappels mensuels est très utile.

### **Exemple de calendrier social :**

Inscription MSA jour 1, réception attestation sous 7 à 21 jours, premier paiement des cotisations prévisionnelles dans les 30 à 60 jours suivant la notification.

## **3. Tenir à jour tes démarches courantes :**

### **Mutations et modifications :**

Pour tout changement d'adresse, d'activité, d'associés ou de statut juridique, déclare la modification au CFE dans les 1 à 3 mois. Une déclaration rapide évite les incohérences administratives et fiscales.

### **Contrôles et conformité :**

Prépare tes contrôles (sanitaires, environnementaux, sécurité) en conservant documents, registres et fiches techniques. Les contrôles peuvent survenir tous les 1 à 3 ans selon les thèmes et la taille de l'exploitation.

### **Archivage et preuve :**

Garde toutes tes pièces 5 à 10 ans selon le type (factures, contrats, paies). Un archivage organisé permet de répondre rapidement à un contrôle ou à une réclamation cliente.

### **Exemple de mise à jour suite à un changement :**

Un exploitant a changé d'adresse, il a déposé la modification au CFE, informé la MSA et l'assureur, puis reçu la mise à jour du dossier en 14 jours, ce qui a évité des ruptures de couverture.

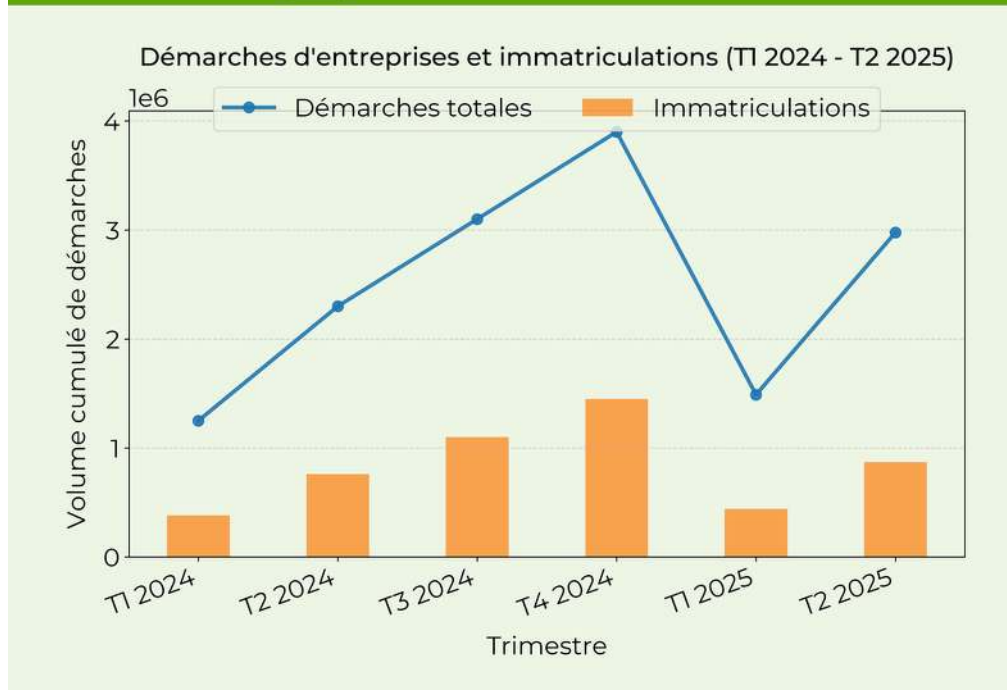
### **Mini cas concret :**

Contexte : tu reprends une petite exploitation laitière avec 25 vaches, surface 30 hectares, pas d'employé initialement. Étapes : vérification du bail, immatriculation au CFE et MSA, transfert des aides PAC, souscription assurance responsabilité civile.

### **Livrable attendu :**

Fiche de reprise comprenant : SIRET reçu, attestation MSA, contrat de bail signé et attestation d'assurance. Délai visé : 21 jours pour l'essentiel. Coût estimé des formalités : 300 à 800 euros.

## Graphique chiffré



| Tâche                               | Fréquence / délai     | Pourquoi c'est utile                       |
|-------------------------------------|-----------------------|--------------------------------------------|
| Vérifier courrier du CFE            | Hebdomadaire          | Évite les oublis et les pénalités          |
| Mettre à jour registre du personnel | Après chaque embauche | Respect légal et preuve en cas de contrôle |
| Archiver factures                   | Mensuel               | Facilite la tenue comptable et les preuves |
| Contrôler assurances                | Annuel                | S'assurer de la couverture adéquate        |

### Checklist opérationnelle :

- Rassembler 10 documents clés avant l'immatriculation.
- Inscrire l'exploitation au CFE et à la MSA dans le premier mois.
- Numériser et sauvegarder les pièces importantes en 2 lieux.
- Programmer rappels de paiement pour cotisations et assurances.
- Vérifier les contrats de bail et assurer la conformité des surfaces.

## i Ce qu'il faut retenir

Lance tôt tes démarches pour être en règle, obtenir le SIRET, vendre et être couvert socialement. Prépare tes pièces (identité, RIB, domicile, bail, plan) et anticipe les délais : 2 à 4 semaines de préparation, puis 1 à 6 semaines de traitement.

- Centralise tes papiers en **dossier numérique unique** et numérise tout pour réduire les allers-retours.
- Inscris-toi au CFE et à la MSA dès le démarrage : c'est la **protection sociale MSA** qui sécurise ton activité.
- Choisis le bon régime et prévois un **budget cotisations sociales** (souvent 2 000 à 10 000 euros la 1ère année).
- Déclare tout changement au CFE (1 à 3 mois) et assure un **archivage des pièces** sur 5 à 10 ans.

Garde un calendrier d'échéances (cotisations, assurances, courriers) et des preuves prêtes pour les contrôles. Avec une préparation rigoureuse, tu évites pénalités, ruptures de couverture et blocages administratifs.

# Commercialisation et négociation

## Présentation de la matière :

Dans le **BP REA** (Responsable d'Entreprise Agricole), **Commercialisation et négociation** te prépare à vendre mieux, pas juste à produire. Cette matière conduit à une **évaluation en situation** professionnelle, réalisée en cours de formation, avec souvent un **retour oral** ou écrit pour expliquer tes choix. Il n'existe pas de **coefficient national** ni de durée nationale, le cadre est défini localement.

Tu travailles le positionnement, les débouchés, la concurrence, les marges, les prix, les circuits et la communication. Côté négociation, tu t'entraînes sur des contrats et des projets collectifs, avec une logique gagnant-gagnant. Un de mes amis a débloqué son stress le jour où il a enfin osé annoncer son prix, ça a tout changé.

## Conseil :

Révises en concret: 3 fois 30 minutes par semaine, tu prends 1 produit de l'exploitation et tu montes une mini stratégie, client cible, prix, marge, canal. Piège fréquent: Confondre chiffre d'affaires et marge, donc garde une fiche simple avec 3 indicateurs.

Pour la négociation, entraîne-toi à voix haute, c'est là que tu gagnes en fluidité. Prépare toujours:

- Ton argumentaire en 3 points
- Ton prix plancher et ta marge
- 2 objections probables et tes réponses

Le jour J, explique ton raisonnement, c'est souvent ce qui fait la différence pour valider la capacité.

## Table des matières

|                                                       |                       |
|-------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Chapitre 1 : Étude de marché</b> .....             | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Comprendre le marché et la demande .....           | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Réaliser une étude pratique sur le terrain .....   | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 : Fixation des prix</b> .....           | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Choisir une méthode de prix .....                  | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Adapter le prix au marché .....                    | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Négocier et présenter le prix .....                | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 : Choix des circuits de vente</b> ..... | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Types de circuits de vente .....                   | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Critères pour choisir un circuit .....             | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Organisation pratique et adaptation .....          | <a href="#">Aller</a> |

|                                                   |                              |
|---------------------------------------------------|------------------------------|
| <b>Chapitre 4 : Négociation de contrats .....</b> | <b><a href="#">Aller</a></b> |
| 1. Préparer ta stratégie de négociation .....     | <a href="#">Aller</a>        |
| 2. Conduire l'échange et tes arguments .....      | <a href="#">Aller</a>        |
| 3. Finaliser le contrat et clauses clés .....     | <a href="#">Aller</a>        |

# Chapitre 1 : Étude de marché

## 1. Comprendre le marché et la demande :

### Objectif et public :

L'objectif est d'identifier qui achète tes produits, pourquoi et en quelles quantités. Concentre-toi sur clients locaux, transformateurs et marchés collectifs, pour définir un positionnement clair et adapté.

### Origine des données :

Tu peux utiliser des données publiques, enquêtes locales, retours de clients et observations sur les marchés. Combine sources qualitatives et quantitatives pour avoir une vue complète et fiable.

### Méthodes de collecte :

Choisis entre entretiens, questionnaires et observation directe. Prévois un échantillon de 30 à 100 personnes selon la taille de ta zone, et vise au moins 50% de taux de réponse utile.

### Exemple d'étude par sondage :

Tu interrogues 50 clients sur un marché pendant 2 semaines, tu obtiens 35 réponses exploitables, tu extrais les préférences prix et attentes sur 6 produits prioritaires.

| Élément     | Question à se poser            | Indicateur                            |
|-------------|--------------------------------|---------------------------------------|
| Clients     | Qui achète et pourquoi         | Profil, volume moyen                  |
| Prix        | Quelle fourchette est acceptée | Prix min, prix max, prix moyen        |
| Concurrence | Qui propose quoi sur la zone   | Nombre de concurrents, parts estimées |

## 2. Réaliser une étude pratique sur le terrain :

### Plan simple :

Fais un plan en 4 étapes, définition d'objectifs, collecte, analyse et recommandations. Prévois 2 à 4 semaines selon l'ampleur, et garde des livrables simples et actionnables.

### Mini cas concret :

Contexte : tu veux lancer un légume transformé en bocaux pour vente locale. Étapes : 1) cartographie 20 détaillants, 2) enquête auprès de 60 consommateurs, 3) test produit sur 2 marchés pendant 3 semaines.

### Exemple de résultat :

Le test montre un prix acceptable à 4,50 euros le pot et une demande mensuelle estimée à 120 pots. Projection : chiffre d'affaires potentiel de 540 euros par marché et par mois.

### Livrable attendu :

Un rapport de 4 à 6 pages comprenant synthèse, tableau des prix, profil clients, SWOT et recommandations commerciales. Ajoute un résumé d'une page pour une lecture rapide par un partenaire.

### Astuce pratique :

Lors des marchés, note l'heure d'affluence et le panier moyen estimé, c'est souvent plus utile qu'une première question difficile à formuler.

| Étape                    | Durée estimée  | Livrable            |
|--------------------------|----------------|---------------------|
| Définition des objectifs | 2 jours        | Fiche projet 1 page |
| Collecte terrain         | 2 à 3 semaines | Base de données CSV |
| Analyse                  | 3 à 5 jours    | Rapport 4 à 6 pages |

### Checklist opérationnelle :

| Tâche                            | Pourquoi                                 |
|----------------------------------|------------------------------------------|
| Définir 3 objectifs clairs       | Orienté la collecte et l'analyse         |
| Sélectionner 50 à 100 répondants | Assure une représentativité minimale     |
| Préparer grille d'entretien      | Garantit cohérence des réponses          |
| Analyser en 3 à 5 jours          | Pour passer rapidement à l'action        |
| Rédiger le résumé 1 page         | Facilite la présentation aux partenaires |

### Note personnelle :

Sur le stage, j'ai appris qu'un test produit de 3 semaines donne souvent des signaux plus fiables qu'une longue étude théorique, alors lance-toi petit et ajuste vite.

## Ce qu'il faut retenir

Ton étude de marché sert à savoir qui achète, pourquoi et à quel prix, pour fixer un **positionnement clair et adapté**. Appuie-toi sur données publiques, retours clients et observation, en mixant qualitatif et quantitatif.

- Définis **3 objectifs clairs** et cible clients locaux, transformateurs et marchés collectifs.
- Collecte via entretiens, questionnaires et terrain, avec 30 à 100 personnes et vise **50% de réponses utiles**.

- Mesure clients, prix et concurrence, puis valide par un **test produit court** (2 à 4 semaines).
- Produis un rapport 4 à 6 pages + un résumé 1 page, avec prix, profils, SWOT et recommandations.

Reste simple et actionnable : cartographie tes points de vente, teste sur les marchés et note affluence et panier moyen. Un test de 3 semaines donne souvent des signaux plus fiables qu'une longue étude théorique, donc lance-toi petit et ajuste vite.

## Chapitre 2 : Fixation des prix

### 1. Choisir une méthode de prix :

#### Calculer les coûts :

Calcule d'abord le coût complet par produit, inclus matières, main-d'œuvre, énergie, emballage et charges fixes réparties. Cible un coût unitaire précis pour éviter de vendre à perte.

#### Stratégies de marge :

Choisis entre marge brute et coefficient multiplicateur. Un coefficient de 1,6 correspond à une marge brute approximative de 37 %. Adapte selon produit, clientèle et circuit de vente.

#### Exemple d'établissement du prix :

Si ton coût est de 2,50 € par kg et tu veux 40 % de marge sur prix,  $\text{prix vente} = 2,50 / (1 - 0,4)$   
= 4,17 € par kg, arrondis à 4,20 €.

### 2. Adapter le prix au marché :

#### Étude du marché et concurrence :

Observe les prix locaux, marchés, épiceries et ventes directes. Note les tarifs concurrents et la sensibilité des clients au prix. Ajuste en ciblant qualité, origine et service.

#### Prix saisonnier et promo :

Prévois des hausses de 10 à 30 % en pointe saisonnière quand la demande dépasse l'offre, et des baisses de 5 à 15 % pour écouler les surplus. Mesure l'effet sur volume.

| Méthode             | Quand utiliser                                                                   |
|---------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| Coût plus           | Quand tu maîtrises bien tes coûts et veux garantir une marge minimale            |
| Basée sur le marché | Pour produits concurrencés, alignement avec prix locaux et circuits de vente     |
| Valeur client       | Lorsque l'origine, la qualité ou le label apportent une valeur clairement perçue |

### 3. Négocier et présenter le prix :

#### Argumenter le prix :

Prépare arguments sur qualité, traçabilité, rendement et coûts réels. Utilise des chiffres simples, par exemple rendement à l'hectare, coût de production au kilo, pour convaincre l'acheteur.

### Aspects légaux et affichage :

Affiche le prix TTC et l'unité de vente clairement. Mentionne l'origine quand c'est un argument commercial. Respecte la transparence pour éviter litiges et amendes.

### Exemple d'une négociation avec un acheteur local :

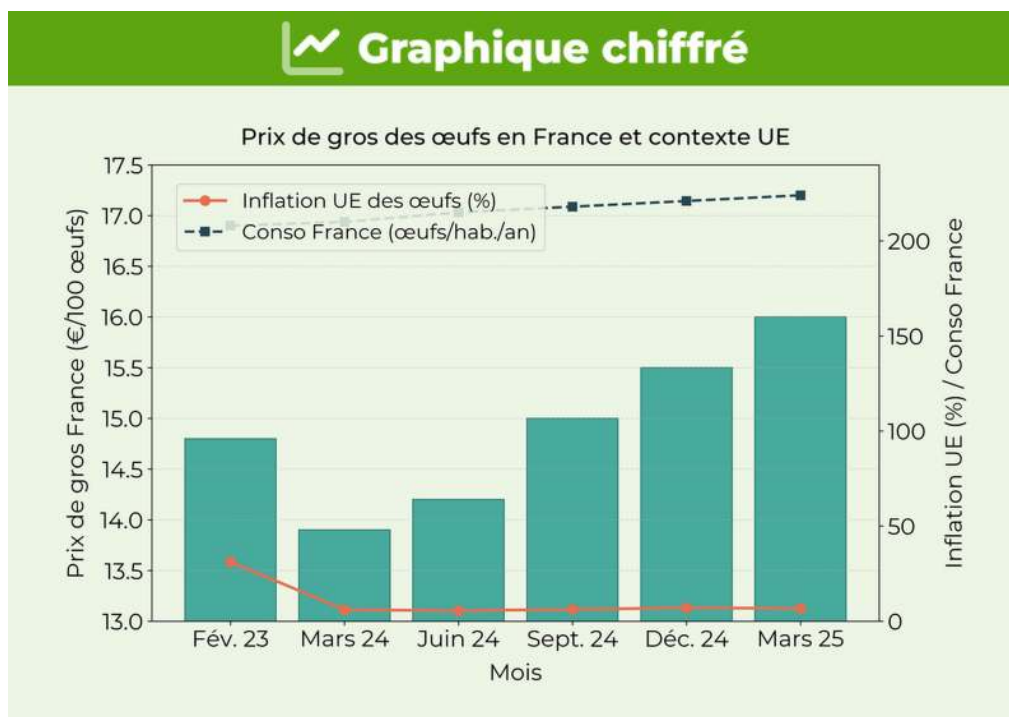
Tu proposes un prix à 0,20 € l'œuf en vente directe, l'acheteur demande 10 % de remise pour volumes. Après simulation à 300 œufs/jour, tu acceptes remise si paiement sous 15 jours.

### Exemple d'un mini cas concret :

Exploitation avicole de 1 000 poules, production moyenne 700 œufs par jour, ventes actuelles en ferme uniquement. Objectif augmenter revenu de 20 % en 6 mois.

Étapes : calcul du coût unitaire (alimentation, main-d'œuvre, emballage, charges), fixation d'une marge de 35 %, test prix en marché local pendant 4 semaines, suivi des volumes.

Résultat : coût moyen par œuf 0,12 €, prix de vente 0,18 €, hausse du chiffre d'affaires mensuel de 22 %, marge brute améliorée, demandes chez 3 détaillants locaux.



Livrable attendu : fiche tarifaire détaillée (coût unitaire, marge, prix conseillé), tableau de suivi hebdomadaire sur 8 semaines et rapport de vente chiffré.

En stage, j'ai mal estimé le coût de la main-d'œuvre pendant 2 semaines, ce qui a réduit ma marge de 8 % et m'a servi de leçon.

| Vérification   | Action opérationnelle                                        |
|----------------|--------------------------------------------------------------|
| Calcul coûts   | Lister tous les coûts et obtenir coût unitaire précis        |
| Analyse marché | Comparer 3 concurrents et noter leurs points forts           |
| Fixer marge    | Choisir marge cible et vérifier seuil de rentabilité         |
| Test terrain   | Tester prix sur 4 semaines et suivre volume                  |
| Suivi          | Mettre à jour tableau hebdomadaire et ajuster prix si besoin |

## Ce qu'il faut retenir

Pour fixer tes prix, pars d'un **coût complet unitaire** (matières, main-d'œuvre, énergie, emballage, charges) puis choisis une **marge cible réaliste** (marge brute ou coefficient) pour éviter de vendre à perte.

- Adapte ton **prix aligné marché** en observant concurrents, circuits et sensibilité client.
- Gère la saisonnalité : +10 à 30 % en pointe, -5 à 15 % pour écouler un surplus.
- Négocie avec des **arguments chiffrés simples** et des conditions (volume, délai de paiement).

Affiche toujours le prix TTC, l'unité de vente et l'origine si utile. Teste ton prix sur 4 semaines, suis volumes et marge chaque semaine, puis ajuste sans tarder.

## Chapitre 3 : Choix des circuits de vente

### 1. Types de circuits de vente :

#### Définitions rapides :

Un circuit de vente décrit le chemin du produit, de la ferme jusqu'au consommateur final. Il peut être direct, court, ou long, avec des intermédiaires variés et des impacts différents sur le prix et le temps.

#### Principaux circuits et caractéristiques :

Vente directe sur ferme et marchés, vente en magasin de producteurs, vente à la coopérative, vente à la restauration collective, et distribution via grossistes ou grandes surfaces, chacun exige des volumes, de la régularité et des compétences différentes.

#### Avantages et inconvénients :

La vente directe offre meilleure marge et contact clients, mais demande 2 à 6 heures par marché et une logistique. Les circuits longs apportent volume et stabilité, mais réduisent la marge et la maîtrise du prix.

#### Exemple de choix de circuit :

Un maraîcher vend 60% de sa production en marchés locaux, 30% en paniers hebdomadaires et 10% à une cantine, pour sécuriser trésorerie et réduire le gaspillage.

| Circuit            | Volume minimal | Marge estimée | Contraintes principales       |
|--------------------|----------------|---------------|-------------------------------|
| Vente directe      | Faible à moyen | 40 à 60%      | Temps et présence             |
| Courts circuits    | Moyen          | 30 à 45%      | Logistique et conditionnement |
| Circuit long / GMS | Élevé          | 10 à 25%      | Normes et volumes             |

### 2. Critères pour choisir un circuit :

#### Objectifs de l'exploitation :

Détermine si tu veux maximiser le revenu à court terme, réduire le travail quotidien, valoriser une marque ou assurer des volumes constants. Tes objectifs orientent le choix du circuit, et modifient ton organisation et ton investissement.

#### Contraintes logistiques et réglementaires :

Pense au transport, à la réfrigération si besoin, à l'emballage, et aux normes sanitaires. Préparer un marché peut demander 1 à 2 heures de préparation et 1 heure de déplacement par sens en moyenne.

#### Prix, marge et calcul rapide :

Calcule coût de production, temps passé, frais fixes et commission d'intermédiaire. Par exemple, si coût unitaire 1 €, prix vente direct 2,50 €, marge brute est 60% après coûts variables.

### Astuce organisation :

Mets en place un tableau simple avec coûts par heure et par trajet pour décider si un marché reste rentable quand tu prends en compte ton temps personnel.

## 3. Organisation pratique et adaptation :

### Plan d'action simple :

Commence par tester 1 circuit pendant 3 mois, mesure volumes et temps, puis ajuste. Fixe objectifs chiffrés, par exemple vendre 500 kg de légumes par mois via un panier hebdomadaire pour atteindre 2 500 € de chiffre d'affaires.

### Mini cas concret :

Contexte : exploitation maraîchère familiale produit 8 000 kg de légumes par an, cherche améliorer marge et lisser trésorerie.

### Exemple mini cas maraîcher :

Étapes : 1) Répartition test 40% marchés, 40% abonnements hebdomadaires, 20% vente à restaurants pendant 6 mois. 2) Mesure ventes hebdomadaires, temps et pertes. 3) Ajustement volumes et prix.

Résultat : augmentation de la marge moyenne de 18%, réduction des invendus de 25% et chiffre d'affaires mensuel stabilisé à 4 200 € en moyenne. Livrable attendu : tableau mensuel des ventes, coût horaire et marge par circuit.

### Suivi et adaptation :

Mesure chaque mois nombre de clients, volume vendu, temps passé et taux d'invendu. Adapte prix ou fréquence. Un simple fichier tableur sur 12 mois suffit pour suivre tendances et prendre de bonnes décisions.

### Conseils terrains et erreurs fréquentes :

Ne te disperse pas avec trop de circuits simultanés, évite d'accepter des volumes que tu ne peux pas garantir, et consulte tes acheteurs sur la fréquence et le conditionnement attendu.

| Vérification opérationnelle | Action à réaliser                         | Fréquence     |
|-----------------------------|-------------------------------------------|---------------|
| Planification des ventes    | Établir planning marchés et paniers       | Hebdomadaire  |
| Calcul des coûts            | Mettre à jour coût de production unitaire | Mensuelle     |
| Suivi des invendus          | Noter poids invendu et raisons            | Hebdomadaire  |
| Relation acheteur           | Questionner clients et restaurants        | Trimestrielle |

### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Après avoir choisi les circuits, réduire le tri et le calibrage inutiles peut économiser 5 heures par semaine et diminuer les pertes de 10%, améliorant la rentabilité globale.

### Astuce de stage :

Pendant mon stage, j'ai testé un créneau de marché différent et gagné 20% de ventes supplémentaires en deux mois juste en décalant l'horaire de présence.

## Ce qu'il faut retenir

Un circuit de vente, c'est le trajet de tes produits jusqu'au client. Tu arbitres entre **marge et temps de vente** : la vente directe rapporte plus mais te mobilise, les circuits longs sécurisent des volumes mais baissent ta maîtrise du prix.

- Choisis selon tes objectifs : **revenu rapide ou stabilité**, réduction du travail, valorisation de ta marque.
- Vérifie la logistique et les normes : transport, réfrigération, emballage, préparation et trajets.
- Fais un **calcul simple de marge** en intégrant coûts, commissions et ton temps.
- Teste 1 circuit sur 3 mois, mesure ventes, temps, invendus, puis ajuste.

Ne te disperse pas : mieux vaut quelques débouchés fiables qu'une multitude ingérable. Suis chaque mois clients, volumes, temps et pertes avec un tableur, et adapte prix, fréquence ou conditionnement pour rester rentable.

## Chapitre 4 : Négociation de contrats

### 1. Préparer ta stratégie de négociation :

#### Objectif et public :

Avant toute négociation, identifie l'objectif précis, le client ou l'acheteur, et ce que tu peux accepter comme concession. Cela évite les improvisations et protège tes marges sur le long terme.

#### Préparation des chiffres et limites :

Calcule coûts, marge cible et seuil minimal de vente. Note trois scénarios, optimiste, réaliste et minimal, pour savoir quand accepter ou refuser une offre pendant l'échange.

#### Plan simple :

Prépare un plan en 3 étapes : ouverture, argumentation et clôture. Affecte environ 10 à 20 minutes par étape pour une négociation commerciale typique en ferme ou marché.

#### Exemple d'optimisation d'une offre de vente :

Tu proposes 1 000 kg de pommes à 0,80 €/kg avec un objectif de marge de 15%. Tu prépares une alternative à 0,75 €/kg pour un volume supérieur à 1 500 kg.

### 2. Conduire l'échange et tes arguments :

#### Prise de parole et écoute :

Commence en posant 3 questions ouvertes pour comprendre le besoin réel. Écoute activement, reformule et note les contraintes du client pour adapter ton offre en temps réel.

#### Motifs et arguments :

Présente 3 arguments principaux : qualité du produit, traçabilité, et service après-vente. Illustre avec données chiffrées, comme rendement moyen ou taux de rejet inférieur à 2%.

#### Gestion des concessions :

Propose des concessions progressives et toujours contreparties. Par exemple, réduction de 5% en échange d'un engagement sur 6 mois ou d'une commande minimale.

#### Astuce stage :

Note chaque offre et contre-offre dans un cahier ou fichier. Cela évite les oublis et te permet d'identifier rapidement les zones de négociation encore possibles.

#### Mini cas concret :

Contexte : vente de 5 000 bottes de laitue à une restauration collective locale, prix visé 0,30 €/botte, délai de livraison hebdomadaire.

Étapes : contact initial, présentation de la fiche produit, proposition d'un essai de 500 bottes à 0,33 €/botte, puis négociation du prix pour contrat trimestriel.

Résultat : contrat de 3 mois, 2 livraisons hebdomadaires, prix révisé à 0,31 €/botte pour au moins 4 000 bottes mensuelles.

Livrable attendu : bon de commande mensuel et un planning de livraison signé, précisant quantités, prix et pénalités de retard.

### 3. Finaliser le contrat et clauses clés :

#### Clauses essentielles :

Inclue les éléments suivants : objet du contrat, prix et modalités de paiement, quantités, délais de livraison, responsabilités en cas de non conformité, et durée du contrat.

#### Vérifications légales et durée :

Vérifie la conformité réglementaire pour les produits agricoles, labels et mentions obligatoires. Prévois une durée claire et des modalités de renouvellement ou de résiliation.

#### Signature et suivi :

Fais signer par les deux parties, garde un exemplaire daté et crée un tableau de suivi mensuel des livraisons et paiements pour anticiper les litiges.

#### Exemple de clause de pénalité :

Si livraison retardée de plus de 48 heures, application d'une pénalité de 1% de la valeur de la livraison par jour de retard, plafonnée à 5%.

| Élément                 | Question à se poser                         | Conséquence                                         |
|-------------------------|---------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| Prix et modalités       | Le prix inclut-il transport et emballage ?  | Précision évite les désaccords et litiges           |
| Quantités et tolérances | Y a-t-il une marge sur les volumes livrés ? | Permet flexibilité et sécurité d'approvisionnement  |
| Délais et pénalités     | Quelles sont les conséquences d'un retard ? | Limite le risque et responsabilise les deux parties |

Sur le terrain, garde toujours une copie papier du contrat et une version numérique accessible. Cela facilite les échanges avec ton équipe et réduit les erreurs administratives.

| Checklist opérationnelle | Action                                 |
|--------------------------|----------------------------------------|
| Vérifier les quantités   | Comparer bon de commande et chargement |

|                      |                                                 |
|----------------------|-------------------------------------------------|
| Contrôler la qualité | Inspection rapide avant départ                  |
| Valider les délais   | Confirmer créneaux de livraison avec l'acheteur |
| Archivage            | Scanner et classer contrat signé                |

### Exemple de suivi mensuel :

Créer un fichier simple listant dates, quantités livrées, montants facturés et paiements reçus. Cela permet de détecter 1 retard ou 1 écart rapidement et de relancer efficacement.

### Astuce d'ancien élève :

Ne signe jamais un contrat sans l'avoir relu au calme et sans vérifier les chiffres clés, cela m'a évité un litige qui aurait coûté plusieurs centaines d'euros.

## Ce qu'il faut retenir

Pour bien négocier, fixe ton objectif, ton interlocuteur et tes limites. Prépare tes coûts, ta marge et trois scénarios, puis déroule un plan simple (ouverture, arguments, clôture).

- Commence par 3 questions ouvertes, écoute, reformule et adapte ton offre en direct avec des **arguments chiffrés solides**.
- Fais des concessions progressives avec une **contrepartie claire** (volume, durée, engagement).
- Finalise avec des **clauses essentielles du contrat** : prix, quantités, délais, pénalités, paiement, durée, responsabilités.
- Garde une trace: note offres/contre-offres et mets en place un **suivi mensuel simple** (livraisons, factures, paiements).

Avant de signer, relis au calme et vérifie la conformité et les chiffres. Après signature, conserve une copie papier et numérique, et suis régulièrement livraisons et paiements pour éviter les litiges.

# Spécialisation professionnelle (transformation, services ou production)

## Présentation de la matière :

En BP REA (Responsable d'Entreprise Agricole), la spécialisation professionnelle te permet d'aller à fond sur 1 orientation: **transformation à la ferme**, services agricoles, ou production ciblée. Tu y construis des choix techniques réalistes, avec des contraintes d'hygiène, de qualité, d'organisation et de débouchés.

Cette matière conduit à une évaluation en **CCF en centre**, souvent via une **situation professionnelle** appuyée par un dossier et un entretien oral. Il n'existe pas de **coefficient national** ni de durée nationale unique, car la validation se fait par unités. Un camarade m'a dit avoir vraiment progressé quand il a relié son thème à ses chiffres de terrain.

## Conseil :

Choisis un sujet qui colle à ton projet, par exemple transformer 1 lait en yaourt, proposer 1 prestation de travaux, ou sécuriser 1 itinéraire de culture. Planifie 3 séances de 30 minutes par semaine, avec 1 mini objectif à chaque fois.

- Liste 5 risques à maîtriser
- Prépare 3 preuves terrain chiffrées
- Répète ton oral 2 fois

Le piège classique, c'est de rester trop général. Va droit au concret, coûts, temps de travail, contraintes, et décision finale. Le jour J, respire, annonce ton plan, et termine sur ce que tu ferais dès demain sur l'entreprise.

## Table des matières

|                                                             |                       |
|-------------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Chapitre 1 :</b> Transformation à la ferme .....         | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Principes et cadres .....                                | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Techniques et organisation .....                         | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Prestation de service .....             | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Définir l'offre de service .....                         | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Organiser et vendre la prestation .....                  | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Suivre la qualité et la facturation .....                | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> Atelier spécialisé (selon région) ..... | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Choisir le type d'atelier selon le territoire .....      | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Dimensionner ton atelier et organiser le flux .....      | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Cadre réglementaire, hygiène et commercialisation .....  | <a href="#">Aller</a> |

# Chapitre 1 : Transformation à la ferme

## 1. Principes et cadres :

### Objectif et enjeux :

La transformation à la ferme te permet d'ajouter de la valeur au produit brut et d'améliorer ta marge. Tu peux vendre local, augmenter ton prix unitaire de 20 à 200 pour cent selon le produit.

### Réglementation et hygiène :

Respecte les règles sanitaires, la maîtrise des températures et les bonnes pratiques. Attends-toi à contrôles sanitaires périodiques et à des obligations d'autocontrôle documentées pour éviter des sanctions.

### Traçabilité et étiquetage :

La traçabilité doit relier matière première, lot et produit fini. Note dates, volumes et numéros de lots pour chaque lot transformé, cela facilite les rappels et rassure le consommateur.

### Exemple d'organisation de la traçabilité :

Pour 1 lot de lait de 200 L, conserve fiche lot indiquant date de réception, origine, température d'entrée, transformation réalisée et poids du produit fini.

## 2. Techniques et organisation :

### Plan simple :

Planifie ton atelier en zones propres et sales, réserve 1 zone pour le nettoyage. Calcule flux pour éviter croisement produit-créant contamination et gagne du temps en production.

### Processus de transformation :

Décompose chaque produit en étapes claires, par exemple pasteurisation, maturation et conditionnement pour le fromage, avec temps et températures précises pour chaque étape.

### Gestion des lots et calculs :

Gère tes rendements et calcule le coût de revient par lot. Mesure rendement, pertes et valorisation pour ajuster prix et plan de production.

### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

En réduisant le temps de nettoyage de 30 minutes à 15 minutes entre 2 lots, tu peux produire 1 lot supplémentaire par semaine sur 6 jours d'activité.

| Équipement             | Capacité | Coût estimé |
|------------------------|----------|-------------|
| Cuve de pasteurisation | 200 L    | 3 000 €     |

|                       |               |         |
|-----------------------|---------------|---------|
| Moule à fromage       | 20 kg par lot | 400 €   |
| Cellule de maturation | 10 m²         | 5 000 € |

Souviens-toi qu'un bon investissement s'amortit souvent sur 3 à 5 ans selon l'utilisation et la fréquence de production.

### Mini cas concret : production de fromage blanc :

Contexte :

Tu souhaites transformer 200 L de lait cru en fromage blanc pour vente directe sur le marché local, 2 fois par semaine.

### Étapes :

- Collecte de 200 L de lait le matin
- Pasteurisation 72°C pendant 15 minutes
- Ensemencement et coagulation 6 à 12 heures
- Moulage, égouttage et conditionnement en pots de 500 g

### Résultats chiffrés :

Avec rendement de 90 pour cent, 200 L donnent 180 kg de fromage blanc, soit 360 pots de 500 g. Temps total opérateur 8 heures pour un lot.

### Livrable attendu :

Fiche technique complète du lot avec coût de revient par pot, prix conseillé et étiquettes. Par exemple coût de revient 1,20 € par pot et prix de vente conseillé 3,00 €.

| Étape           | Durée indicative | Contrôle             |
|-----------------|------------------|----------------------|
| Pasteurisation  | 30 minutes       | Contrôle température |
| Coagulation     | 6 à 12 heures    | pH et texture        |
| Conditionnement | 1 à 2 heures     | Étiquetage et poids  |

### Check-list opérationnelle :

| Tâche                                       | Fréquence             |
|---------------------------------------------|-----------------------|
| Vérifier températures de stockage           | Avant chaque lot      |
| Consigner numéro de lot et fournisseur      | Pour chaque réception |
| Nettoyage et désinfection des cuves         | Après chaque lot      |
| Contrôle qualité final (poids et étiquette) | Avant mise en vente   |

### Astuce terrain :

Prends l'habitude de peser 3 pots au hasard par lot pour vérifier le poids moyen, cela t'évite des erreurs d'étiquetage et des remarques clients.

## Ce qu'il faut retenir

La transformation à la ferme te fait gagner en valeur et en marge, avec une vente locale et un prix unitaire pouvant grimper fortement. Pour sécuriser ton activité, mise sur une organisation rigoureuse et des contrôles.

- Applique des **règles sanitaires strictes** : températures maîtrisées, nettoyage, autocontrôles et contrôles officiels.
- Assure une **traçabilité lot par lot** : dates, volumes, origines, numéros de lots, fiches de fabrication et étiquetage.
- Conçois un atelier en zones propres et sales, avec un **flux sans croisement** et un temps de nettoyage optimisé.
- Suis rendements et coûts pour fixer ton prix et amortir l'équipement sur 3 à 5 ans.

Pour un exemple type, 200 L de lait peuvent donner 360 pots de 500 g à 90 pour cent de rendement, si tu respectes des étapes cadrées (temps, température, pH) et une **fiche technique complète**. Termine chaque lot par un contrôle final (poids, étiquette), idéalement avec quelques pesées au hasard.

## Chapitre 2 : Prestation de service

### 1. Définir l'offre de service :

#### Objectif et public :

Tu dois savoir précisément ce que tu vends et à qui tu t'adresses, par exemple service de traite, conseil technique ou livraison de fourrage pour des exploitations de petite taille.

#### Composantes de l'offre :

Une prestation combine souvent temps passé, matériel utilisé, consommables et déplacement. Liste ces éléments pour chaque service, indique les durées estimées et les tarifs unitaires appliqués en pratique.

#### Exemple d'optimisation d'un service :

Proposer un abonnement mensuel de 1 visite technique de 2 heures et 10% de réduction sur la main d'oeuvre pour fidéliser 5 à 10 exploitations locales.

### 2. Organiser et vendre la prestation :

#### Plan simple :

Structure ton intervention en étapes claires, par exemple devis, préparation du matériel, intervention sur site et compte rendu. Chaque étape doit avoir un responsable et une durée estimée.

#### Tarification et devis :

Calcule prix de revient et marge cible. Indique temps passé, frais de déplacement et amortissement du matériel. Prépare un devis clair, signé avant toute intervention, pour éviter les litiges.

| Élément       | À prévoir          | Montant approximatif |
|---------------|--------------------|----------------------|
| Déplacement   | 20 km aller-retour | 10 €                 |
| Main d'oeuvre | 2 heures à 25 €/h  | 50 €                 |
| Matériel      | Usure et location  | 15 €                 |
| Consommables  | Produits divers    | 5 €                  |
| Total         | Prix conseillé     | 80 €                 |

#### Exemple d'organisation d'une prestation :

Une intervention de 2 heures pour 50 brebis génère un devis à 80 € selon la grille ci-dessus, le client accepte et tu réalises la prestation avec un compte rendu écrit remis le jour même.

### 3. Suivre la qualité et la facturation :

#### Indicateurs et retours clients :

Mets en place 2 à 4 indicateurs simples, par exemple taux de satisfaction mesuré sur 10, respect des délais et nombre d'anomalies. Collecte un retour après chaque intervention pour t'améliorer.

#### Facturation et suivi administratif :

Établis la facture dans les 7 jours suivant la prestation, conserve les copies et suis les paiements à J+30. Un bon suivi réduit les impayés et améliore ta trésorerie.

#### Mini cas concret :

Contexte : prestation de nettoyage de 1 salle de traite, étapes : devis, intervention 3 heures, contrôle qualité, facturation. Résultat : 1 facture de 120 € payée sous 15 jours, livrable : compte rendu et facture.

#### Astuce organisation :

Prépare un sac type avec outils et consommables, cela évite 15 à 30 minutes de perte de temps sur chaque déplacement selon mon expérience de stage.

| Tâche                 | Quand                     | Pourquoi                      |
|-----------------------|---------------------------|-------------------------------|
| Préparer le devis     | Avant l'intervention      | Sécuriser l'accord du client  |
| Vérifier l'assurance  | Avant première prestation | Éviter les risques financiers |
| Planifier le matériel | La veille                 | Gagner du temps sur site      |
| Confirmer le RDV      | 24 heures avant           | Limiter les absences          |
| Saisir la facture     | Sous 7 jours              | Améliorer la trésorerie       |

### Ce qu'il faut retenir

Pour vendre une prestation, clarifie ton **objectif et public**, puis détaille les **composantes de l'offre** (temps, matériel, consommables, déplacement) avec durées et tarifs.

- Organise un plan simple : devis, préparation, intervention, compte rendu, avec responsable et durée.
- Fixe ton prix via coût de revient et marge, et sécurise avec un **devis signé** avant d'intervenir.
- Suis la qualité avec des **indicateurs simples** (satisfaction, délais, anomalies) et collecte un retour après chaque mission.

Facture sous 7 jours et relance les paiements à J+30 pour limiter les impayés.  
Prépare un sac type d'outils et consommables pour gagner du temps sur site.

## Chapitre 3 : Atelier spécialisé (selon région)

### 1. Choisir le type d'atelier selon le territoire :

#### Objectif et public :

Identifier un atelier adapté au terroir permet de profiter d'une matière première locale et d'un marché proche, tu réduis les coûts logistiques et renforces la traçabilité de ton produit.

#### Critères géographiques et marchés :

Regarde la ressource disponible, la concurrence locale, l'attractivité touristique et la demande en circuits courts pour choisir un atelier viable économiquement et socialement sur 3 à 5 ans.

#### Plan simple :

Fais un diagnostic rapide en 4 points, ressource, capacité, coût initial et débouchés, tu obtiens une priorisation claire entre plusieurs options d'implantation.

#### Exemple d'atelier adapté à une région :

En Normandie, transformer pommes en cidre et compotes peut être rentable si tu garantis 2 tonnes de pommes par semaine en saison, et une clientèle locale ou touristique.

| Type d'atelier          | Région recommandée | Atout principal                          |
|-------------------------|--------------------|------------------------------------------|
| Pressage d'olive        | Provence           | Matière première locale et forte demande |
| Transformation laitière | Auvergne           | Terroir laitier et circuits courts       |
| Pressage de pommes      | Normandie          | Production saisonnière élevée            |
| Séchoir/aromates        | Occitanie          | Climat favorable et niche marché         |

### 2. Dimensionner ton atelier et organiser le flux :

#### Calcul de capacité :

Commence par estimer la matière première disponible par saison, puis calculer la capacité horaire nécessaire, par exemple 200 kilos par heure pour un atelier petite échelle, soit 1 600 kilos par jour.

#### Aménagement et sécurité :

Prévoyez des zones séparées pour réception, transformation, conditionnement et stockage, avec des circulations claires pour éviter la contamination et gagner 15 à 30 minutes par lot en organisation.

### Équipement clé :

Liste l'équipement indispensable, estimer un coût d'investissement et planifier l'achat en 2 à 3 phases selon ton trésorerie et ton besoin de montée en charge.

### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Tu peux réduire de 20% le temps de manipulation en regroupant le lavage et le calibrage près de la ligne de transformation, cela économise main d'œuvre et espace.

| Équipement              | Capacité indicative | Coût estimé (€) |
|-------------------------|---------------------|-----------------|
| Presse ou centrifugeuse | 200 kg/h            | 12 000          |
| Étuve ou séchoir        | 50 kg/batch         | 6 000           |
| Table de travail inox   | 1 unité             | 1 200           |
| Conditionneuse manuelle | 100 unités/heure    | 3 000           |

## 3. Cadre réglementaire, hygiène et commercialisation :

### Normes et autorisations :

Vérifie les règles d'implantation, la déclaration d'activité, les normes sanitaires et les règles d'étiquetage, prévoir 1 à 3 mois pour obtenir les autorisations selon la préfecture.

### Traçabilité et hygiène :

Mets en place un plan de traçabilité simple, fiche lot, dates, fournisseurs et température, cela évite les rappels produits et protège ta réputation, surtout quand tu vends en circuits courts.

### Vendre localement :

Priorise les marchés, AMAP, boutiques locales et restaurateurs, calcule un prix de revient en incluant main d'œuvre, énergie et emballage pour viser une marge brute de 30 à 40%.

### Astuce organisation :

Durant mon stage, on listait chaque lot sur une fiche, cela a réduit les erreurs d'étiquetage de 80% en 2 semaines, simple et efficace.

| Action               | Quand               | Pourquoi                     |
|----------------------|---------------------|------------------------------|
| Rédiger la fiche lot | À chaque production | Traçabilité et rappel rapide |
| Contrôle température | Quotidien           | Sécurité sanitaire           |

|                     |                  |                        |
|---------------------|------------------|------------------------|
| Vérifier étiquetage | Avant expédition | Conformité légale      |
| Plan de nettoyage   | Hebdomadaire     | Limiter contaminations |
| Suivi des ventes    | Mensuel          | Ajuster production     |

### Mini cas concret :

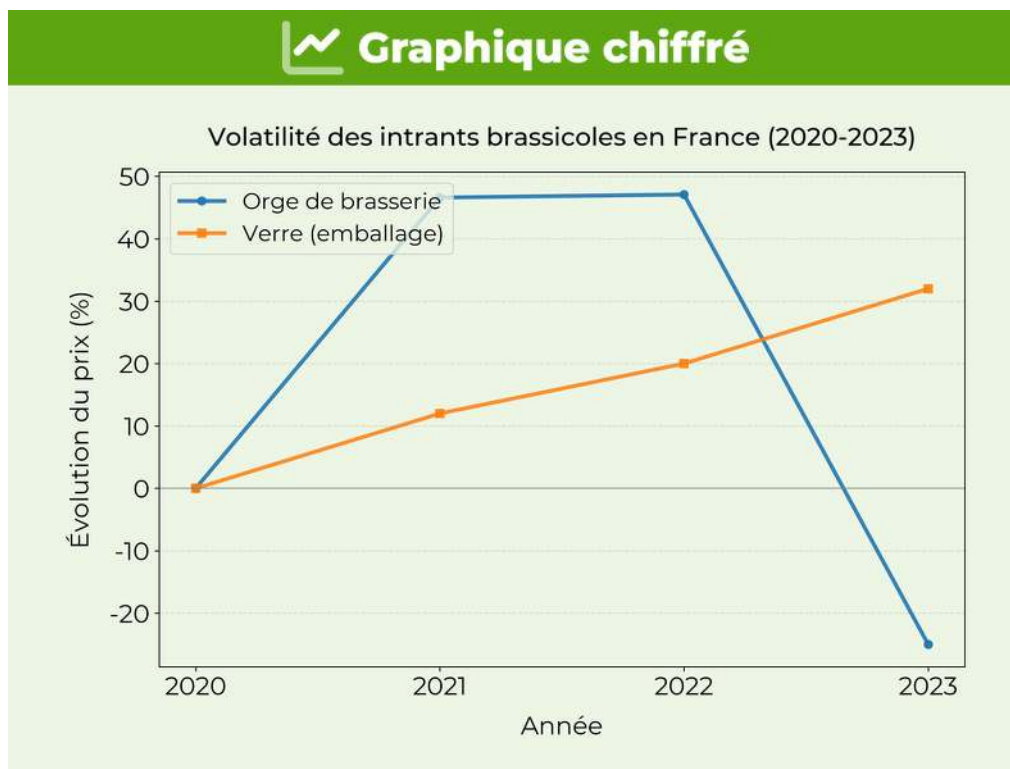
Contexte : Une ferme en Bretagne veut ajouter un atelier de transformation des pommes pour produire 5 000 litres de jus par saison et vendre en magasin local.

### Étapes :

- Réviser la ressource, garantir 8 tonnes de pommes par mois en saison
- Installer une presse 300 kg/h, table inox et conditionneuse à 200 bouteilles/jour
- Obtenir déclaration sanitaire et mettre en place fiches lots

### Résultat chiffré et livrable attendu :

Résultat : production de 5 000 litres sur 4 mois, revenu estimé 25 000 € la première saison, coût d'investissement 22 000 € amorti en 2 ans si marge maintenue. Livrable : dossier technique complet incluant plan d'implantation, liste d'équipement et budget détaillé.



### Exemple de livrable :

Un document PDF de 8 pages avec plan au sol, 1 tableau d'investissement détaillé et 1 prévisionnel sur 3 ans, prêt à être présenté à la banque ou à un partenaire.

## Ce qu'il faut retenir

Choisis un atelier aligné avec ton territoire pour sécuriser la ressource, réduire la logistique et vendre près de chez toi. Pour décider vite, appuie-toi sur un **diagnostic en 4 points** (ressource, capacité, coût, débouchés) et vise une viabilité sur 3 à 5 ans.

- Dimensionne la capacité selon la saison et organise des **zones de production séparées** (réception, transformation, conditionnement, stockage).
- Planifie tes achats d'équipement en 2 à 3 phases selon ta trésorerie et ta montée en charge.
- Sécurise le cadre légal avec un **plan de traçabilité simple** et des contrôles clés (températures, étiquetage, nettoyage).

Ensuite, commercialise en circuits courts (marchés, AMAP, boutiques, restaurateurs) en calculant ton prix de revient complet. Un dossier technique clair (plan, matériel, budget) te permet de convaincre la banque et de piloter l'atelier.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.