

Sommaire

Filières et Marché :

- Poules pondeuses

Réglementation :

- Logiciels de comptabilité et système de caisse

- Registre public d'accessibilité

Recherche producteurs :

- Légumes et herbes aromatiques

- Marché de producteurs

Territoires et initiatives locales :

- Terres-de-Brie

Agenda

N° 1 - Septembre 2017

FILIÈRES ET MARCHÉS



[Poules pondeuses]

**QUELLES
OPPORTUNITÉS
POUR LE
DEVELOPPEMENT
D'UN ATELIER SUR
VOTRE
EXPLOITATION ?**

L'affaire du Fipronil a fait diminuer la consommation d'œufs sur le mois d'août. Cependant l'évolution des systèmes de production pour répondre aux attentes des consommateurs reste porteur. Les systèmes alternatifs (codes 0, 1, 2) vont remplacer une partie de la production d'œufs issus de poules en cage (code 3) avec l'objectif de représenter 50 % du marché d'ici 2022. Quelques éléments de réflexion pour la mise en place d'un atelier.

Classification

Code 0 : bio
Code 1 : plein air
et Label Rouge
Code 2 : au sol
Code 3 : batterie

Bien déterminer son objectif

Il est nécessaire de bien dimensionner votre projet. Par exemple, 30 000 poules plein air en système contractualisé permettent de dégager une marge nette d'environ 45 000 €/an, soit la rémunération d'1 UTH (35 000 €) + 10 000 €. Les investissements sont importants et engagent sur plusieurs années avec des remboursements d'environ 7 ans pour le matériel et 15 ans pour la coque du bâtiment.

Avoir conscience des avantages... et inconvénients



- Revenus réguliers mensuels
- Activité complémentaire aux céréales (alimentation à base de 60 % de blé, épandage des fientes permettant de diminuer les engrais de fond)
- Sécurisation de la vente en filière longue par un contrat pluriannuel avec fixation du prix de rachat de l'œuf indexé à celui de l'aliment



- Investissements de départ importants et retour sur investissement à long terme
- Démarches administratives pour lancer le projet
- Présence quotidienne sur l'élevage tout au long de l'année (à raison de quelques heures en rythme de croisière)
- La « fibre animale » est indispensable

Choisir le système commercial le plus adapté

Système intégré, contractuel, vente directe ou mixte : plusieurs choix sont possibles. Dans le système intégré, que l'on retrouvera par exemple chez le groupe Avril, l'éleveur doit suivre un contrat précis de production : il n'achète ni les poules, ni l'aliment. Au contraire dans système contractuel, (Cocorette ou la CDPO), il y a un contrat sur le rachat des œufs. En vente directe, l'éleveur doit assurer lui-même la vente.

Vérifier l'adéquation avec son exploitation agricole

Un atelier de poules pondeuses nécessite une parcelle constructible, avec voirie, électricité et eau, situé à plus de 100 mètres des habitations. De plus,

nous vous conseillons, comme pour toutes activités, de vérifier l'adéquation avec votre stratégie d'entreprise, la disponibilité de la main d'œuvre, vos dispositions foncières et vos capacités financières.

Se référer à quelques chiffres (données fournies par la CDPO - 2017)

	Code 0 Bio	Code 1 Label Rouge	Code 1 Plein air	Code 2 Sol
Nombre de poules	9 000 à 12 000	6 000	15 000 à 40 000	60 000 à 80 000
Surface bâtiment	6 à 12 poules/m ²	9 poules/m ²	9 à 18 poules/m ²	18 poules/m ²
Surface parcours extérieur	4m ² /poule	5m ² /poule	4m ² /poule	Pas de parcours
Investissement	45 à 55 €/poule	40 €/poule	38 à 45 €/poule	30 à 35 €/poule
Marge brute	8 à 9 €/poule	7 €/poule	4 à 6 €/poule	3 à 4 €/poule

Contact : Fatna Khenafou - 01 64 79 31 24 - fatna.khenafou@seine-et-marne.chambagri.fr

RÉGLEMENTATION



[Caisses, balances, logiciels comptables et de facturation]

ENTREE EN VIGUEUR DE LA LOI « ANTI FRAUDE »

Afin de lutter contre la fraude à la T.V.A. liée à l'utilisation de logiciels permettant la dissimulation de recettes, la loi de finances pour 2016 instaure l'obligation **à partir du 1^{er} janvier 2018** pour les professionnels assujettis à la T.V.A. d'enregistrer les paiements au moyen d'un logiciel de comptabilité ou d'un système de caisse **sécurisé et certifié**.

Ces dispositions concernent les agriculteurs assujettis à la TVA (réel ou forfait), qui utilisent un système de caisse enregistreuse, un logiciel de gestion ou un logiciel de comptabilité. Elles ne concernent pas les balances avec ou sans ticket, les facturiers ou carnets ni la gestion manuelle des commandes.

Votre éditeur de logiciel peut vous renseigner sur la conformité de votre matériel. A partir du 1^{er} janvier 2018, pour tout achat d'un logiciel de caisse, un certificat ou une attestation de conformité doit vous être fourni.



Il n'est pas prévu que l'utilisation de caisses devienne obligatoire, mais l'argument semble être utilisé par des commerciaux.

Contact : Léa Chirac - 01 64 79 30 61 - lea.chirac@seine-et-marne.chambagri.fr

[Accessibilité]

LE REGISTRE PUBLIC D'ACCESSIBILITE ET L'ARRETE ERP NEUF

Les établissements recevant du public (ERP) ont jusqu'au 30 septembre pour mettre à la disposition du public leur registre d'accessibilité. Ce registre a pour objectif d'informer le public du degré d'accessibilité de l'ERP et de ses prestations. C'est un outil de communication entre l'ERP et son public.

Il devra mentionner les dispositions prises pour permettre à tous, notamment aux personnes en situation de handicap, quel que soit leur handicap, de bénéficier des prestations proposées par l'établissement.

Les exploitations agricoles recevant du public sont concernées par la réglementation relative à l'accessibilité.



Pour plus d'information, [cliquez pour consulter la fiche réglementation](#) sur le site de la Chambre d'Agriculture.

Contact : Isabelle Chanclud : 01 64 79 30 85 - Isabelle.chanclud@seine-et-marne.chambagri.fr

RECHERCHE PRODUCTEURS



[Légumes et herbes aromatiques]

POUR UN GROSSISTE

Paris Herbes est une SAS d'environ 10 salariés exerçant l'activité de grossiste spécialisé dans les herbes aromatiques, située au MIN de Rungis. Elle souhaite développer son offre et recherche en Ile-de-France des producteurs de légumes sur toutes les saisons (carottes, oignons, radis, pomme de terre etc.) et d'herbes aromatiques pour pourvoir à la demande de ses clients en produits locaux.

Contact : Fatna Khenafou - 01 64 79 31 24 - fatna.khenafou@seine-et-marne.chambagri.fr

TERRITOIRES ET INITIATIVES LOCALES



[Terres de Brie]

**APPEL A PROJETS
POUR FINANCER
VOS
INVESTISSEMENTS**

Agriculteurs du Nord Est du département, vous avez un projet pour développer votre exploitation ? Le programme Leader Terres de Brie offre la possibilité de bénéficier de financements européens (sous réserve du respect de certains critères).

Le dépôt des dossiers devra se faire avant le 10 novembre 2017.



Afin de vérifier si votre projet s'inscrit dans la stratégie du territoire, Terres de Brie - « Paris aussi, a sa campagne », [cliquez pour consulter l'appel à projets sur le site de la Chambre d'agriculture.](#)

Contact : Coline Brat - 01 64 79 30 85 - coline.bratt@seine-et-marne.chambagri.fr

AGENDA



DATE	Rencontre / Formation	LIEU	CONTACT
14/11/17	Réunion d'information : Photovoltaïque : opportunités 2017	Le Mée sur Seine	Rémi Fortier / 01 60 24 71 86 remi.fortier@seine-et-marne.chambagri.fr
7/12/17	Formation : Communiquer autour de son métier d'agriculteur	Le Mée sur Seine	Martine Durand / 01 64 79 30 58 Martine.durand@seine-et-marne.chambagri.fr
14/12/17	Formation : Identifier les médias sociaux	Le Mée sur Seine	



Pour connaître toutes les formations proposées par la Chambre d'agriculture, [cliquez pour consulter le catalogue formation.](#)

CHAMBRE D'AGRICULTURE DE SEINE-ET-MARNE
Pôle Economie et Développement

418 Rue Aristide Briand 77350 LE MEE-SUR-SEINE

Tél : 01 64 79 30 63 Mail : economie.developpement@seine-et-marne.chambagri.fr