



• **AGROBIO PÉRIGORD** •
Les Agriculteurs **BIO** de Dordogne

VENDRE MIEUX POUR VIVRE MIEUX

.....

Commercialisation et communication

BULLETIN TECHNIQUE

ÉTÉ 2025



↑ Un mercredi matin sur le marché de Périgueux avec Charles MARSAT, maraîcher du GAEC la Clairière (avec Perrine FLAHAUT) à Cornille

DOSSIER
7

Vendre mieux pour vivre mieux

FORMATION
25

Les formations automne/hiver

RESTAURATION
COLLECTIVE • 27

Du bio et du local : les cuisiniers se forment

ÉLEVAGE
34

Bilan du projet d'abattage à la ferme

SEMENCES
PAYSANNES • 35

Une filière locale mais population pour l'alimentation humaine

MARAÎCHAGE
41

Travailler avec les assos d'aide alimentaire

- 5 **Vie associative** Une AG pas comme les autres
- 7 **Dossier** Vendre mieux pour vivre mieux
- 23 **Installation** Pays'en Graine : 11 ans d'engagement pour l'installation agricole en Dordogne
- 25 **Formation** Une offre de formations riche pour cet automne-hiver !
- 27 **Restauration collective** Du local et du bio dans les assiettes : les cuisiniers se forment
- 29 **Alimentation** Mieux Manger pour Tous : re-connecter aide alimentaire et agriculture bio locale en Pays de l'Isle
- 31 **Viticulture** Une nouvelle énergie pour la viticulture bio en Dordogne !
- 32 **Territoires** Une journée pour poser les bases d'une transition agricole et alimentaire en Dordogne
- 34 **Élevage** Bilan du projet d'abattage à la ferme
- 35 **Semences paysannes** Structurer une filière locale de maïs population pour l'alimentation humaine
- 40 **Engrais vert** Une filière bio et locale d'engrais vert ?
- 41 **Maraîchage** Rencontre technique maraîchage : pilotage de l'irrigation avec les sondes tensiométriques
- 43 **PPAM** Commercialiser des PPAM, une filière spécifique et diversifiée à l'étude
- 44 **Agricultrices 24** Le collectif se structure
- 45 **Vie d'équipe** Mouvements dans l'équipe

7, impasse de la Truffe
24430 COURSAC
05 53 35 88 18
contact@agrobioperigord.fr
www.agrobioperigord.fr

Directeur de la Publication Guy Forest
Comité de relecture Catherine Berthelot
Benjamin Rodier et l'équipe salariée.
Rédaction L'équipe salariée et Nathalie Verdier
Coordination et création graphique Jérémy Martel,
Amélie Blanchard
Tirage 380 exemplaires
Prochain numéro Hiver 2026
N°ISSN 2551-3567
Imprimé sur du papier recyclé Condat 115 g Recytal
Crédit photos © AgroBio Périgord - Toute reproduction même partielle est interdite sans autorisation. Association agréée pour l'activité de conseil indépendant et l'utilisation de produits phyto-pharmaceutiques sous le n°AQ01976.



AgroBio Périgord est l'association de développement d'une agriculture biologique durable, solidaire et cohérente en Dordogne-Périgord depuis 1989



AgroBio Périgord est membre de la Fédération Nationale d'Agriculture Biologique (FNAB) et de la fédération régionale Bio Nouvelle-Aquitaine. Elle adhère à l'association interprofessionnelle Interbio Nouvelle-Aquitaine.

Vous souhaitez proposer un thème pour le prochain bulletin ? Contactez nous à l'adresse : communication@agrobioperigord.fr

Une fois n'est pas coutume, on peut commencer ce numéro du nouveau bulletin technique par une note positive ! Météo sympa, non ? Après le chaos de 2024, il serait rabat-joie de ne pas savourer cette nouvelle saison qui s'annonce, globalement et à l'heure où ces lignes s'écrivent, plutôt pas mal, en tout cas pour la plupart d'entre nous !

Papoterie de comptoir de la météo achevée, on ne peut pas faire abstraction de la noirceur des nuages qui couvrent les politiques agricoles en ce moment...

Il n'aura échappé à personne que le vent en poupe de la Bio a moins d'ardeur à faire avancer le navire : baisse de la consommation, filières longues en difficultés, sabotage de la part de la grande distribution, mépris des politiques publiques... Ça brille moins, n'est-ce pas ?

Aux dernières nouvelles, les changements de majorité dans les chambres d'agriculture ne montrent pour l'instant pas de grand changement sur le devenir de la Bio... peut-être leur faut-il le temps de s'approprier les nouvelles commandes de la grande institution ?

Et pourtant, les marrons sont sur le feu ! L'heure de l'évaluation du Plan Stratégique National qui définit les modalités de la PAC est arrivée et le réseau bio est sur le pont.

Un des fronts concerne le sempiternel débat sur la gestion des reliquats d'enveloppe européenne initialement dédiée à la conversion bio. Entre la chute des prix des produits bios, le manque de moyens ou de motivation pour promouvoir leur consommation et un horizon très incertain sur le soutien financier à ce mode de production – si peu distinct du conventionnel en termes de prime PAC –, la conversion s'est, sans surprise, bien cassé la figure ! Ainsi, il reste plus d'un milliard d'euros de cette enveloppe : la ruée est lancée, les tractations commencent !

FAITES VOS JEUX !

Notre réseau FNAB maintient sa revendication de rhabiller les producteurs déjà engagés en bio qui avaient, rappelons-le, perdu l'aide au Maintien Bio (MAB) et n'ont pas retrouvé l'équivalent dans ce qui s'appelle aujourd'hui l'écorégime. Et pourtant, la demande n'est pas de nature excessive : seulement un tiers de ce reliquat soit un peu plus de 300 millions d'euros est réclamé afin de financer une hausse de l'écorégime bio à 145 €/ha/an. Les bios restent les hôtes les moins gourmands de la PAC, certainement pas assez nous direz-vous !

Zoom national sur le crédit d'impôt bio actuellement maintenu à 4 500 €/an. Forte mobilisation en cours et à venir pour le maintenir et en augmenter le montant de 1 500 € de plus.

Tout ça pour dire quoi ? Qu'il est difficile de comprendre la logique des responsables politiques qui ont taillé les aides à l'AB au motif de sa réussite commerciale, puis, face à l'échec de cette stratégie, se montrent incapables de redresser le tir... et, pompon de l'histoire, répondent à la grogne des paysans sur leur piètre revenu, par des allègements de « contraintes » environnementales. Nous on dirait plutôt nécessité environnementale !

DU PLOMB DANS L'AILE (DROITE)

Non seulement l'AB traîne encore un peu la patte même si elle reprend un peu de poil de la bête et voilà qu'on nous pond à l'Assemblée une loi qui a de quoi plomber un peu plus le bilan écologique. Loi Duplomb, du nom de son rédacteur, merci ! Des fois qu'on ait oublié ce qu'est la pure démagogie, en voilà un illustre rappel ! On pourrait organiser un concours de slogan dans l'hémicycle (j'ose : hier l'agriculture vous nourrissait, aujourd'hui elle vous empoisonne, demain elle vous tuera !).

MAIS NOUS, ON EST LÀ !

Restons humbles, on ne va pas sauver l'humanité avec nos actions ! Cependant, les thématiques de ce numéro ont le mérite d'aborder tous ces problèmes sous un autre angle et avec des pistes, si elles se déployaient à TRÈS grande échelle, de solutionner bien des problèmes.

Focus sur la commercialisation : le nerf de la guerre ! Puisqu'on parle si souvent de revenu, il est intéressant de mesurer l'ensemble des ressources dont on dispose pour créer soi-même sa valeur ajoutée. Par la vente directe ou par le travail avec la restauration collective en passant par la sensibilisation à la consommation de produits bio dans la sphère domestique, sans oublier tout le champ de l'aide alimentaire, il y a de quoi trouver midi à sa porte ! Sans oublier de renforcer ou créer des filières dont l'enjeu est d'équité des revenus, parce qu'à AgroBio, on a écrit dans notre projet politique « solidarité, souveraineté, collectif et paysannerie ».

Bonne lecture !

Nathalie Verdier, porte-parole

Le Conseil d'Administration

Représentation politique de l'asso & gestion des relations avec la FNAB & Bio Nouvelle-Aquitaine

Guy FOREST
Éleveur ovins (retraité) à Lanouaille

Le bureau

Co-présidente Vie d'équipe Secrétaire
Carine TRICARD
Maraîchère à Moulin-Neuf

Suivi des décisions du CA et cohérence avec le projet politique

Co-président Suivi des décisions Secrétaire adjoint
Julian BLIGHT
Pépiniériste fruitier à Montagnac-la-Crempse

Co-président Finances Trésorier
Gérard GIESEN
Éleveur caprins et bovins à Issac

Suivi des finances de l'asso

Nouveauté cette année : une présidence collégiale remplace la présidence unique, pour un partage plus équilibré des rôles.

Coordination de la vie interne & ressources humaines

Communication institutionnelle, action syndicale & défense de la bio

Nathalie VERDIER
Maraîchère à Sarlande

Nicolas SCHNEID
Cultivateur de chanvre à Moulin-Neuf

Marc DEFAYE
Céréalier à Saint-Privat-en-Périgord

Bastien LECRON
Maraîcher à Parcoul-Chenaud

Nouvelle administratrice
Véronique VIALARD
Viticultrice à Creyssensac-et-Pissot

Nouvel administrateur
Aurélié FRANÇOIS
Maraîchère à Cherval

Étienne LASSAIGNE
Céréalier & nuciculteur au Change

Démissionnaires : Laurence FAUCHEUX, Céline CHOQUEL, Florent GIROU, Dominique LECONTE, Samuel CUISSET, Stéphanie KAMINSKY, Benjamin RODIER

Vie associative

Une AG pas comme les autres !

L'Assemblée Générale d'Agro-Bio Périgord a eu lieu le 14 avril. Ce moment fort de la vie de l'association a réuni plus d'une **centaine d'adhérents** et une vingtaine de partenaires était représentée. Le nouveau projet politique de l'association, piloté par un groupe de travail composé d'adhérents et de salariés, a été présenté **sous forme de saynètes magistralement jouées !**

Les adhérentes et adhérents se sont ensuite répartis sur des tables rondes tournantes pour échanger sur les trois rapports à voter :

- Le **rapport moral** ;
- Le **rapport financier** avec la certification des comptes et les multiples questions autour de la situation de trésorerie très fragile de la structure ;
- Le **rapport d'activité** avec un focus sur le mode de communication et notamment l'ouverture de nouveaux canaux via la création éventuelle d'une communauté WhatsApp.

Deux nouveaux administrateurs ont rejoint le Conseil d'Administration d'AgroBio Périgord : Aurélie François et Étienne Lassaigne. Bienvenue à eux !

Ce document est disponible en ligne mais aussi sur simple demande auprès du secrétariat.



↓ C'est costumé et sous un beau soleil que l'on a présenté le projet politique !

Un nouveau projet politique, ça change quoi ?

La définition du **projet politique** permet d'avoir une **boussole stratégique** pour décider vers quelles nouvelles actions notre association doit se diriger et lesquelles elle doit arrêter.

Le document issu de la rencontre et du travail de plus de 150 adhérents et adhérentes fait ressortir un **projet de développement** de notre structure sur 5 ans.

NOS MISSIONS



Souveraineté

S'affranchir des dépendances **financières, semencières et alimentaires**.

Construire et défendre un modèle agricole **viable, vivable et équitable**.

Collectif

C'est notre **force**, mais c'est aussi :

Se rassembler autour d'un **projet commun** ;

Partager et mutualiser des **savoirs, des contacts, des projets...** ;

S'enrichir individuellement tout en **nourrissant le groupe** ;

Peser dans le **débat public et politique** ;

Une entité en **interaction** avec d'autres.

Solidarité

La solidarité, c'est tout cela à la fois :

Inclure, accueillir, partager, donner, recevoir, soutenir, s'ouvrir...

Paysannerie

Plus qu'un **modèle agricole**, c'est une approche **dynamique** qui encourage et soutient :

La prise de conscience des **enjeux environnementaux, sociaux, sociétaux** ;

L'**ancrage local** et la recherche d'une **cohérence agricole et territoriale** ;

L'émerveillement face à l'équilibre à la fois riche et fragile de notre **patrimoine vivant**.



Consulter le projet politique en ligne



1 milliard pour la bio... perdu ? Pas sans réagir !

Près d'un milliard d'euros d'aides destinées à la **conversion à la bio** seront non consommées sur la période 2023/2027. Faute de conversions suffisantes en agriculture biologique, les **enveloppes budgétaires initialement prévues restent inutilisées**, malgré un objectif ambitieux d'augmentation des surfaces en bio (21 % dans la Loi Orientation Agricole de 2024).

Dans le même temps, de nombreuses fermes en bio sont en grande difficulté financière.

Face à ce constat, AgroBio Périgord, avec son réseau régional et national, se mobilise **pour que cet argent soit réaffecté aux paysans et paysannes en bio** avec deux mesures simples :

→ **Porter l'éco-régime bio à 145 €/ha** (actuellement à 92 €/ha) ;

→ **Revaloriser le crédit d'impôt bio à 6000 €** (actuellement à 4500 €).

Pour que cette mobilisation soit un succès, l'implication de chacun est importante. Vous souhaitez en savoir plus ? Vous impliquer aux côtés d'autres adhérents ?



CONTACT
Jérémy MARTEL, 06 07 72 54 68
communication@agrobioperigord.fr



↓ Un mercredi matin sur le marché de Périgueux avec Charles MARSAT, maraîcher du GAEC la Clairière (avec Perrine FLAHAUT) à Cornille

**Vendre mieux
POUR VIVRE mieux**



» De la parcelle à l'étal, valoriser le fruit de votre travail avec une stratégie commerciale réfléchie

Être agriculteur regroupe une **diversité de métiers** demandant chacun une technicité et une sensibilité différentes.

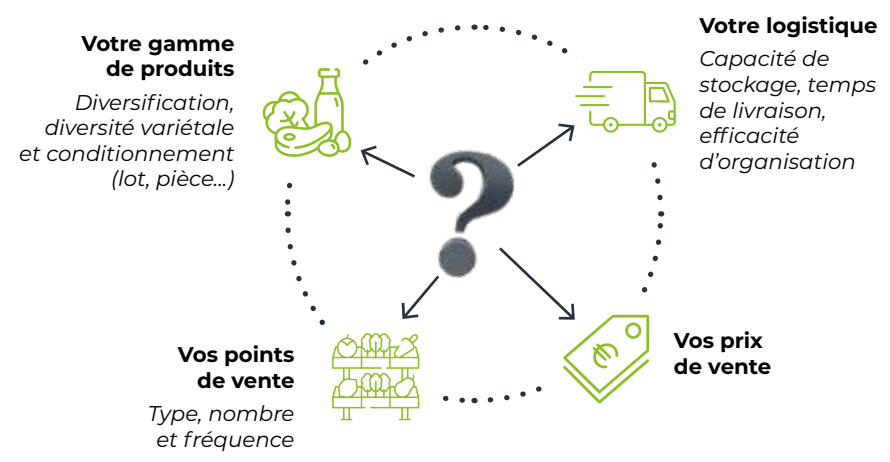
Cette diversité est **source d'épanouissement et de fierté dans un environnement vivant et inspirant**. Votre ferme c'est aussi une entreprise qu'il faut entretenir, aménager, développer, dont la finalité est d'avoir une **rémunération juste et valorisante**.

Pris dans la complexité du métier, il est important de **savoir se préserver physiquement et mentalement** pour assurer la viabilité et la vivabilité de votre ferme.

Adopter une réflexion globale sur votre ferme c'est se donner la possibilité **de gagner du temps, de l'argent et de faciliter la planification de votre production**.

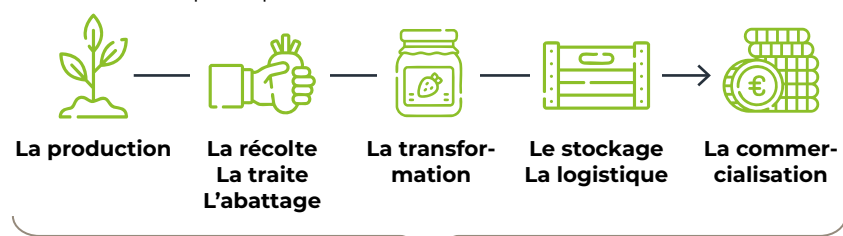
RÉFLÉCHIR UNE STRATÉGIE...

C'est prendre le temps de se questionner sur :



TROUVER SON FACTEUR LIMITANT POUR ADAPTER SA STRATÉGIE À SES OBJECTIFS

L'activité agricole peut se résumer en 5 activités principales :



L'activité la plus limitante conditionnera le chiffre d'affaires.

Quelques chiffres en Dordogne

Commercialisation

49 **Marchés de plein vent bio et non bio**

+ 10 **de Magasins de producteurs et épiceries fines**

Consommation

+ 416k **Habitants (au 01/01/22)**

soit 1 225 **Habitants pour 1 producteur de légumes bio (340 en 2023)**

1 062 **Habitants pour 1 éleveur (392 en 2022)**

1 859 **Habitants pour 1 viticulteur (224 en 2023)**

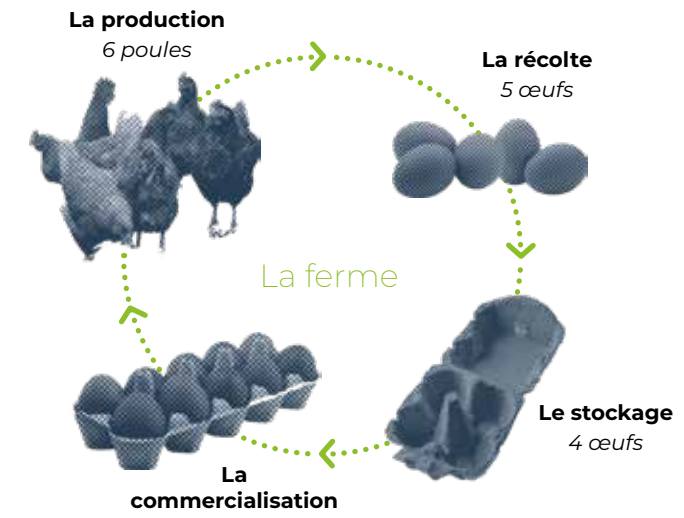
6 317 € / an **Dépenses d'un ménage moyen pour les produits alimentaires frais**

Source : Agence Bio

Source : Budget des ménages 2019, IDC CCI France 2018

Un exemple simplifié pour comprendre la notion d'activité limitante :

Dans la ferme de poules bio de Mme et M. Cotcot, l'activité agricole comprend 4 activités : la production, la récolte, le stockage et la commercialisation d'œufs.

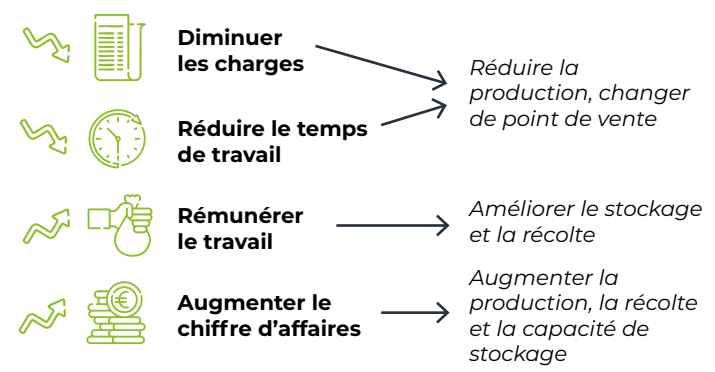


Avec une capacité de production de 6 poules et une capacité de vente de 12 œufs, la ferme récupère le chiffre d'affaires de la vente que de 4 œufs car elle ne peut stocker que 4 œufs. Comme dans cet exemple, l'énergie est généralement mise sur la production au détriment des autres activités de la ferme.

Des conséquences peuvent alors s'observer sur :

Le chiffre d'affaire CA potentiel non atteint, stagnant, voire en baisse.	Les volumes Manque de volume ou pertes après récolte.
Le temps consacré à la commercialisation Sous-estimé, mal valorisé, ou trop chronophage.	La gamme Non adaptée à la clientèle, difficulté à maintenir dans le temps la diversité en quantité et en qualité.
La réactivité face aux changements Difficulté face à la concurrence, aux aléas climatiques, etc.	

Les stratégies possibles pour cette ferme dépendront de ses objectifs :



LA COMMERCIALISATION, UN ÉQUILIBRE SUBTIL ET DÉLICAT POUR VALORISER AU MIEUX VOTRE TRAVAIL

Le choix du mode de commercialisation est une combinaison entre :

- ➔ **Votre production** : volume, gamme, organisation, capacité de stockage... ;
- ➔ **Votre appétence et votre motivation** : distance à parcourir pour vendre, temps de vente, contact direct, collectif ;
- ➔ **Votre environnement** : dynamique du territoire, attente de la population, concurrence...

8 repères à garder en tête

- 1 C'est la **commercialisation** qui guide la production et non l'inverse.
- 2 Une **présence régulière annuelle sur un point de vente** fidélise la clientèle.
- 3 Il est important de **connaître l'offre locale** : qualité, quantité, prix, lieu de vente...
- 4 Le **prix de vente** est défini en fonction de ses **coûts de production**.
- 5 **Définir sa gamme selon la clientèle** : les clients locaux, les touristes, restauration privée, collective...
- 6 **Définir sa gamme présente et future** :
 - ➔ Savoir sortir des clous, proposer des choses que les autres n'ont pas ;
 - ➔ Jouer sur les événements (ex : « Spécial tournoi des 6 nations ! Ce soir c'est rugby ? Ce soir c'est aïoli ! Vente des têtes d'ail par 3 en plus du vrac ») ;
 - ➔ Réfléchir le conditionnement : en maraîchage, 1 légume, c'est 3 gammes – personne seule, couple, famille ?
Ex. : la pomme de terre vendue en vrac, en filet de 2 kg et de 10 kg.
En plus du vrac, vendre en lot, botte, filet ou en poche de 100 g (mâche, mesclun), 250 g (tomate cerise, fraise), 500 g (épinard, haricot vert), 1 kg (épinard, oignon...).
- 7 **Mutualiser le point de vente** pour élargir la gamme, compléter les volumes et régulariser la période de vente.
- 8 Se donner la possibilité d'**élargir la gamme avec du dépôt-vente et/ou de l'achat-revente**.

Je fais de l'achat-revente sur mon étal de vente à la ferme ou sur le marché :

Qu'est-ce que cela implique juridiquement ?

Les activités de commercialisation de produits agricoles **issus d'autres fermes** ne sont pas agricoles juridiquement mais commerciales. L'achat-revente doit, **en principe**, être exercé sous un statut de commerçant (en cas d'entreprise individuelle) ou sous le statut d'une société commerciale.

Toutefois, depuis le 1^{er} avril 2025, le code rural permet aux **sociétés civiles agricoles** (GAEC, EARL, SCEA, GFA exploitant) de **compléter leurs activités agricoles « par des activités accessoires de nature commerciale et présentant un lien avec l'activité agricole »**. L'achat-revente en complément de gamme pour les sociétés agricoles pratiquant la vente directe est donc concerné. « Les recettes tirées de ces activités accessoires ne peuvent excéder ni 20 000 € ni 40% des recettes annuelles tirées de l'activité agricole¹ ».

Une modification des statuts sera certainement nécessaire pour

exercer cette activité commerciale au sein de la société agricole. Le nouveau texte ne fait pas référence aux entreprises individuelles (EI), mais leur cadre juridique offre déjà une certaine souplesse :

→ Créer un **nouvel établissement sur le Guichet Unique**, pour les activités commerciales, et ainsi avoir un SIRET différent pour l'achat-revente.

1 SIREN → 1 SIRET pour les activités agricoles + **1 SIRET** pour les activités commerciales.

→ Appliquer la **théorie de l'accessoire** qui induit que l'activité accessoire d'achat-revente peut être rattachée à l'activité agricole principale, et ainsi faire l'objet du même traitement juridique → limite sur le plan quantitatif (ne doit pas être prépondérante) + nécessité que ce soit lié à l'activité agricole

Quelles règles fiscales s'appliquent pour ces recettes accessoires ?

→ **Je suis au régime réel (simplifié ou non) pour mon activité agricole**

En EI ou en société agricole, je déclare en bénéfice agricole (BA) les revenus de la vente de mes productions agricoles et les revenus des activités de transformation et de commercialisation de mes produits. Je peux également rattacher à mon BA les recettes liées à l'achat-revente normalement BIC (bénéfice industriel et commercial) si celles-ci ne dépassent pas 100 000 € TTC² et 50% de mes recettes agricoles TTC³ (fiscalement avantageux).

Une EI ayant 2 établissements (ex: culture et activité d'achat-revente) peut aussi rattacher les BIC aux BA même si elle a 2 SIRET.

→ **Je suis au micro BA**
Je ne peux pas rattacher à mon BA les recettes liées à l'achat-revente (= BIC). Je dois donc déclarer le chiffre d'affaires lié à l'achat-revente en BIC dans ma déclaration de revenus professionnels.

1. Pour les GAEC, le plafond de 20 000€ est multiplié par le nombre d'associés
2. Pour les GAEC : 100 000€ x 4 associés
3. Moyenne sur 3 ans

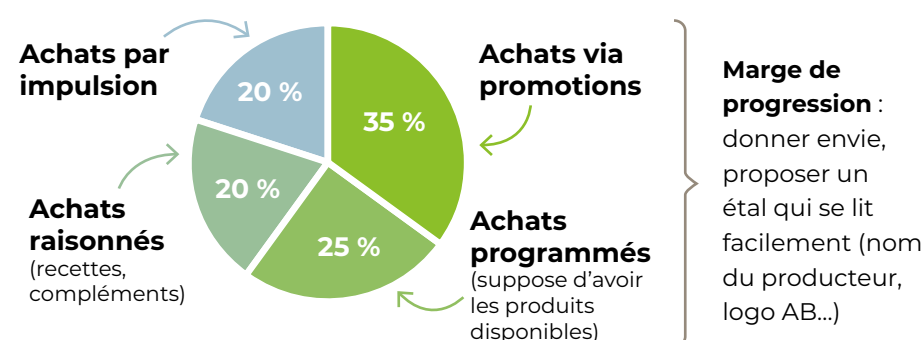
➤ Choisir son point de vente

LE MARCHÉ DE PLEIN VENT

Parmi les marchés de plein vent, on distingue :

- **Marchés locaux**, gérés par les communes, qui regroupent des producteurs, des commerçants et des artisans ;
- **Marchés à la ferme**, gérés par des producteurs sur un espace privé, souvent l'été ;
- **Marchés bio ou de producteurs de pays**, souvent à l'initiative des producteurs et gérés par les communes sur un espace public.

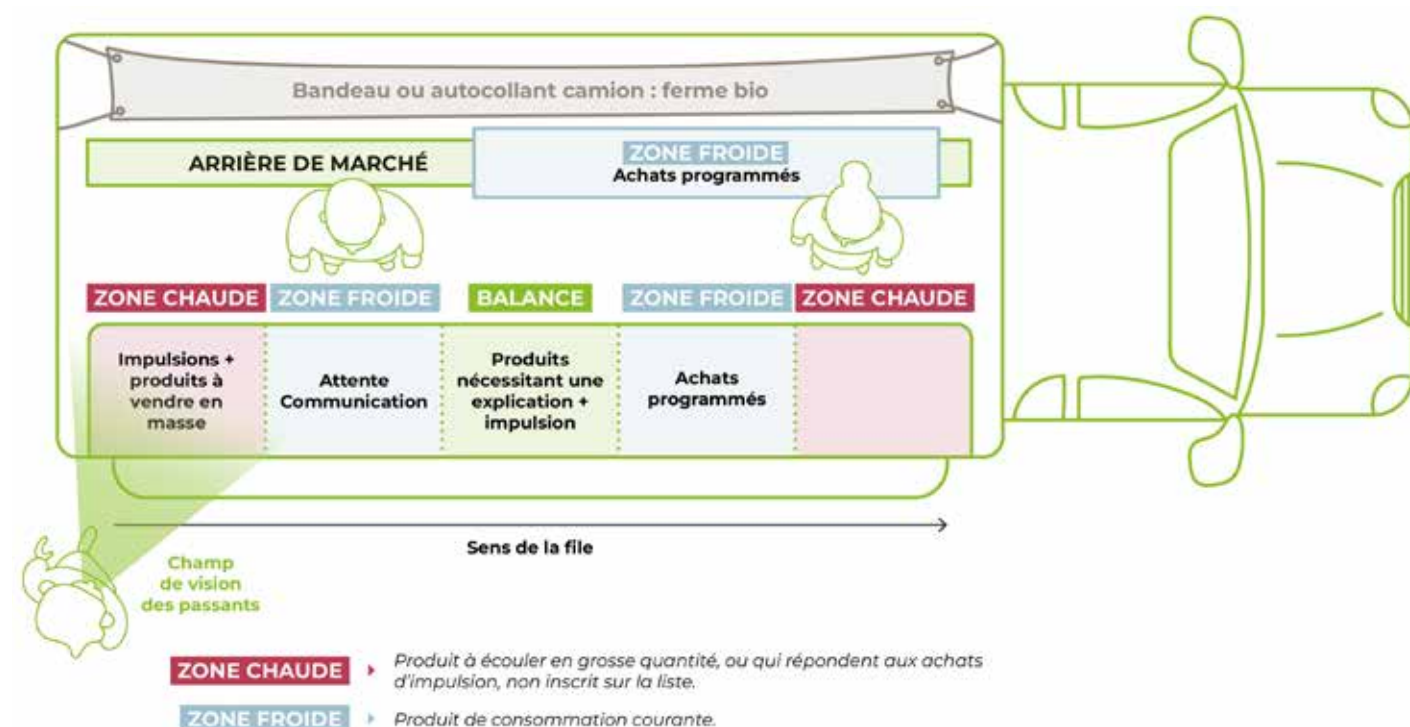
La théâtralisation de son stand de marché



La mise en scène de votre stand doit, dans un premier temps, **attirer la clientèle** puis lui donner envie d'acheter.

L'**attractivité** passe par l'esthétique du stand avec des éléments visuels : assortiment des couleurs, le volume, le relief, la présentation des légumes, l'identification claire des produits et de la ferme (banderole...). Penser à se rendre visible en tant que producteur (et non revendeur), afficher le logo AB et préciser si la carte est acceptée : un atout pour les clients sans monnaie.

L'envie d'acheter passe par le **sensoriel** : la fraîcheur des produits, la possibilité de goûter, les conditionnements, l'affichage des prix...



Quelques repères

8h

Temps à prévoir par marché (chargement, vente, déchargement)

100€

par heure de vente, c'est l'objectif pour payer son temps et ses charges (soit entre 400 € et 500 €)

1 à 4 ans

C'est le temps qu'il faut pour **fidéliser sa clientèle**

80%

de la communication est **non-verbale**

20 sec.

Le temps que met un client à **choisir un stand**

➤ État des lieux de la consommation bio en France

5,6 %

Part des dépenses alimentaires consacrées au bio en 2023 (6 % en 2022).

+7,7 %

Inflation des produits bio en 2023 (inférieure à l'inflation alimentaire globale)

-240 M€

Perte du chiffre d'affaires sur les produits bio en grande surface en 2023.

+134 M€

Augmentation du chiffre d'affaires sur les produits bio en vente directe en 2023.

51 %

Des produits bio sont achetés en grandes surfaces.

14 %

Des produits bio sont achetés en vente directe (27 % en magasins spécialisés bio et 8 % via des artisans/commerçants).

18 %

Des consommateurs déclarent acheter moins de produits bio qu'il y a un an.

54 %

des français consomment des produits bio au moins une fois par mois en 2023 (-6 points vs 2022)

94 %

estiment que les produits bio sont souvent plus chers.

64 %

pensent que « le bio, c'est surtout pour justifier des prix plus élevés ».

62 %

affirment que « le bio, c'est surtout du marketing ».

59 %

jugent anormal qu'un produit bio soit plus cher qu'un produit non bio.

Sources :
Observatoire de l'Agence Bio
Baromètre consommateur 2024 de l'Agence Bio

Vente sur les marchés : un tremplin pour démarrer et se faire connaître !

La vente sur les marchés est une **excellente porte d'entrée pour toucher rapidement une clientèle locale** et **valoriser ses produits**. Rapide coup d'oeil de ce qu'il faut savoir avant de se lancer :

Pourquoi choisir les marchés ?

- ➡ Aller à la **rencontre directe** des consommateurs.
- ➡ **Se faire connaître** localement.
- ➡ **Démarrer** son activité commerciale **rapidement**.

Quels facteurs de réussite ?

- ➡ **Emplacement** : démarches à réaliser auprès des mairies ; étudier la qualité de l'emplacement et le maintien dans la durée.
- ➡ **Choix du marché** : en fonction de sa notoriété, de la concurrence, de la clientèle ; nombre de vendeurs et fréquentation.
- ➡ **Visibilité** : présentation attractive de l'étal, mise en avant du statut de producteur.
- ➡ **Conformité** : respect des règles de mise en marché (étiquetage, hygiène, respect de la réglementation...).

Quels avantages ?

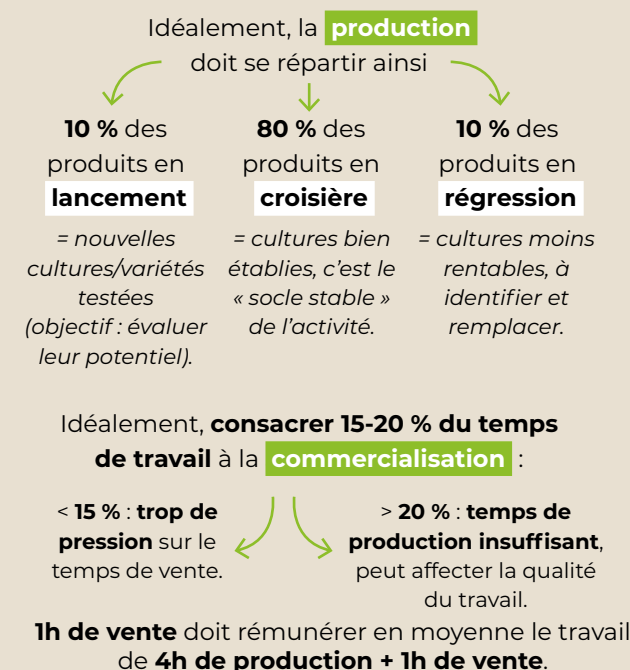
- ➡ **Contact humain** et **retours clients** directs
- ➡ **Vente facile à mettre en place** au démarrage
- ➡ **Clientèle fidèle** et attachée au local
- ➡ **Chiffre d'affaires** annuel **régulier**

Quels inconvénients ?

- ➡ **Installation**, **vente** et **trajets chronophages**
- ➡ **Tributaire** de la **météo**
- ➡ **Coûts** peuvent être parfois **élevés** (droits de place, frais annexes). **Gestion des invendus**.
- ➡ **Activité physique exigeante** (chargement, installation, rangement...)

ZOOM MARAICHAGE

Quelques chiffres pour se situer en maraîchage



80 % du **chiffre d'affaires** se fait sur **5-6 légumes**

Analyser vos chiffres de vente par légume et point de vente pour **adapter votre gamme** et **vos volumes de production**.

Les **facteurs limitants** identifiés sur les fermes :

- ➡ **Le stockage des légumes de garde**
Nécessitent un **effort de production élevé** et ont une **capacité de vente importante** mais demandent un **local spécifique** et un **volume conséquent**.
- ➡ **La capacité de vente**
Une **gamme trop large** ou un **volume insuffisant** par rapport à la **capacité de vente** peuvent **limiter le chiffre d'affaires**.
Ex : sur un marché, 20 kg de haricots verts sont vendus en 3 heures, alors qu'il reste encore 3 heures de vente. Avec une capacité de vente de 40 kg, 120 € de chiffre d'affaires sont potentiellement perdus, faute de volume suffisant.

D'autres débouchés...

Si ce dossier se concentre sur les **circuits de vente directe aux particuliers**, d'autres débouchés existent et offrent de réelles opportunités de valorisation pour les producteurs bio : la **restauration collective** ou encore les **magasins bio spécialisés**. Ces débouchés

nécessitent une approche différente mais peuvent **diversifier les revenus** et **renforcer l'ancrage local**. Ils mériteraient à eux seuls un éclairage plus approfondi... peut-être le sujet d'un prochain bulletin ?

LA VENTE EN LIGNE

Les outils de gestion et de commande en ligne, quelles utilisations ?

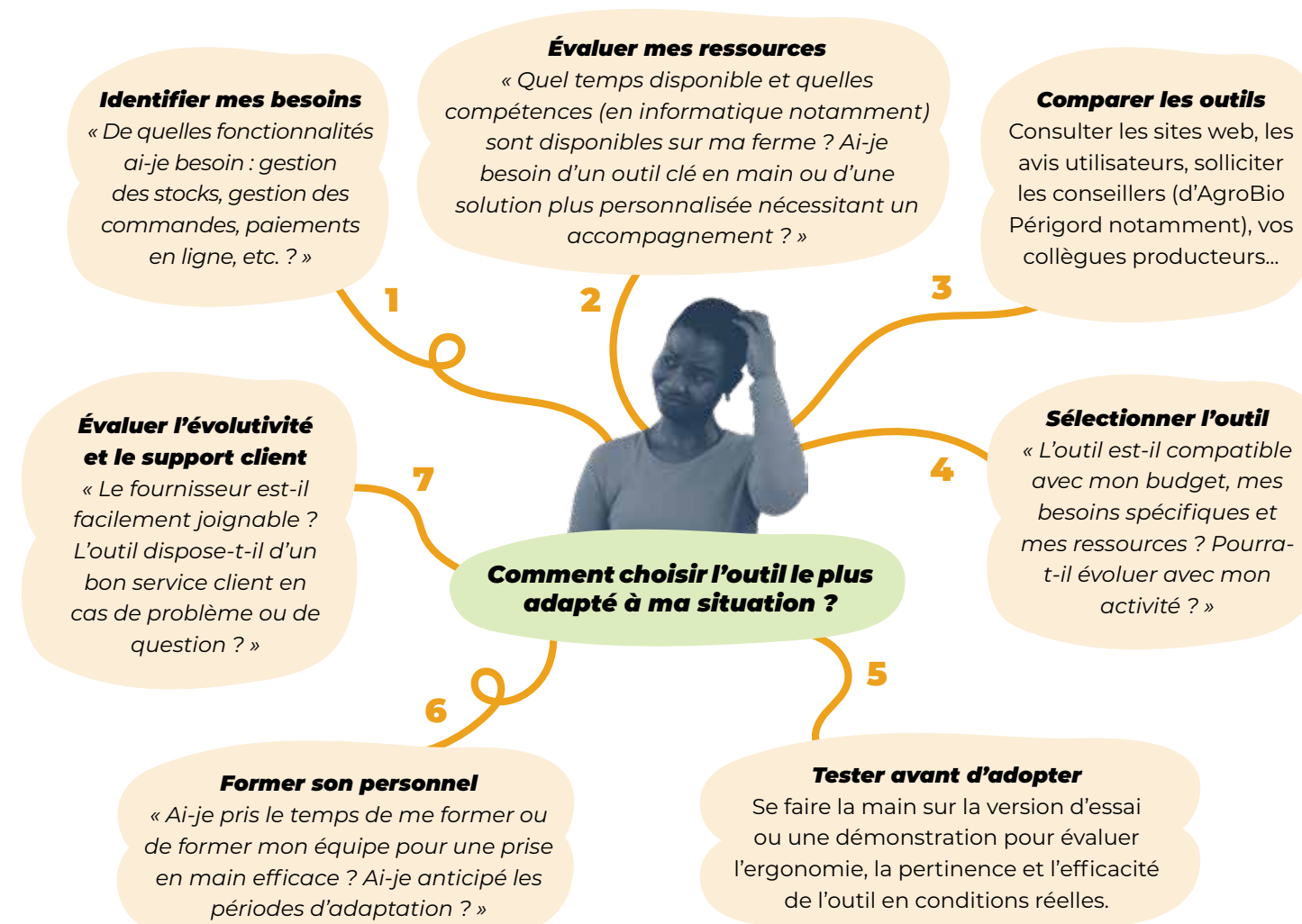
Les **plateformes de vente en ligne** proposent aujourd'hui un large éventail d'**outils numériques**. Ils permettent non seulement la gestion des commandes et de la logistique, mais aussi le référencement, la communication et bien d'autres fonctions... Le choix est vaste !

Ces plateformes offrent généralement plusieurs fonctionnalités :

- ➡ **Modes de paiement** (en ligne ou non) ;
- ➡ **Types de commercialisation** (individuelle, collective...) ;
- ➡ **Types de produits** (locaux, fermiers, bio...) ;
- ➡ **Composition des paniers** (libre, abonné...) ;
- ➡ **Modalités de vente** (permanente, par session...) ;
- ➡ **Services administratifs** (facturation...) ;
- ➡ **Modes de distribution** (livraison ou retrait) ;
- ➡ **Services de communication** (mails, newsletters...) ;
- ➡ **Mode de gouvernance** (inclusion des consommateurs dans la démarche ou non...).

Quels bénéfices en attendre ?

- ➡ Une **gestion plus pro des commandes** (moins d'erreurs, meilleure organisation).
- ➡ **Gain de temps en gestion** (récapitulatif de commandes par distribution, par client, édition de factures...).
- ➡ **Aide à la communication** (page internet dédiée, référencement web, newsletters clients...).
- ➡ **Appui logistique** (gestion des stocks...).
- ➡ Possibilité de **toucher de nouveaux clients** ou d'accéder à de **nouvelles zones de chalandise**.



Une sélection de quelques outils pour vous aider dans votre choix...

	Vente en autonomie (à la ferme, point relais, livraison...)	Gestion des ventes aux pros (magasins, restaurants, collectifs...)	Vente en collectif (AMAP, Drive, marché...)	Paiement en espèces, chèques	Paiement en ligne (CB)	Contrat /abonnement client	Synchronisation des stocks (si plusieurs points de vente)	Communication de la ferme ou du collectif auprès des clients	Facturation & bons de livraison
Outils organisés par la ferme									
Kuupanda	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓
Local.bio	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Socleo	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓
Nectargo	✗	✓	✗	✓	✓	✗	✓	✗	✓
Outils organisés par un tiers									
Locavor	✗	✗	✓	✗	✗	✗	✓	✓	✓
La ruche qui dit oui	✗	✗	✓	✗	✓	✗	✓	✓	✓
AMAPJ	✗	✗	✓	✓	✗	✓	✗	✗	✗
Outils mixtes									
Cagette.net	✓	✗	✓	✗	✓	✗	✓	✓	✗
Coop circuits	✓	✗	✓	✓	✓	✗	✗	✓	✗

→ Tous ces outils sont sans engagement et utilisables sur smartphone.

LE MAGASIN DE PRODUCTEURS

- Parmi les magasins de producteurs, on distingue les :
- **Magasins en vente directe** : les producteurs tiennent le point de vente à tour de rôle ou un producteur tient le point de vente.
 - **Magasins type dépôt-vente** : les producteurs assurent quelques permanences et les salariés prennent le relai le reste du temps.
 - **Magasin type achat-revente** : le point de vente est tenu exclusivement par le ou les salarié(s).

Pourquoi choisir un magasin de producteurs ?

- 🏠 Bénéficier d'un **point de vente fixe** avec une large gamme de produits.
- 🍷 **Partager les permanences** avec d'autres producteurs.
- 🤝 **Se rapprocher des consommateurs.**

Quels facteurs de réussite ?

- 📍 **Emplacement** : bien situé et bien agencé.
- 🍷 **Gamme** : variée pour attirer une clientèle régulière, et magasin bien agencé.
- 📅 **Organisation** : préparer un planning, s'entendre sur des règles partagées.
- 🤝 **Esprit coopératif** : motivation à vendre pour les autres, être acteur de la vie du groupe.
- 👤 **Présence** obligatoire d'au moins un producteur sur les temps de vente.



Quels avantages ?

- 🏠 Une **offre plus conséquente** qui permet d'**attirer la clientèle**
- 👥 **Vente portée collectivement** par les associés.
- 🛒 **Conditions de vente confortables** : sur place, dans un espace dédié à la vente
- 📄 **Partage des responsabilités.**

Quels inconvénients ?

- 🏠 Assurer des **stocks réguliers** en quantité et qualité.
- 🍷 **Inventus à la charge des producteurs.**
- 📄 **Investissement initial important**, surtout en milieu urbain.
- 🗣️ **Risque d'échec** si mésentente entre associés.

Le goût du collectif : histoire du nouveau magasin de producteurs de Thiviers



Ce **noyau dur de huit fermes**, à l'origine de la création du magasin, est resté le même durant toute la phase de montage du projet.

« On se connaissait presque tous. Mais on a vraiment tissé des liens forts. »

La **charte commune** est rédigée dès les premières étapes. « Le magasin est plus qu'un unique lieu de vente : il a un rôle pédagogique, participe à la vie locale et favorise les échanges entre producteurs et consommateurs » peut-on lire sur la charte, affichée bien en vue dans le magasin.

TROIS ANNÉES DE MONTAGE POUR VOIR LE JOUR

Le chemin jusqu'à l'ouverture du Gare d'manger n'a pas été de tout repos. « Ça fait trois ans qu'on porte le projet », souligne Jeanne. « Avec nos obligations respectives, c'est ce qu'il nous a fallu. [...] Il y a eu toutes les demandes de subventions, les devis, toute la réflexion autour du projet... ». **L'équipe s'appuie sur des accompagnements multiples** – notamment celui d'AgroBio Périgord et de l'AFIPaR, une association spécialisée dans l'accompagnement de projets collectifs de vente en circuits courts – pour réaliser une **étude de marché**, indispensable pour évaluer le potentiel de la demande, structurer le modèle économique et bâtir un prévisionnel réaliste.

Ce travail permet de décrocher des **subventions régionales, départementales et européennes, et un soutien de la communauté de communes Périgord-Limousin**. Les 150 000 € nécessaires à l'aménagement sont couverts par un emprunt bancaire, et surtout par un **emprunt citoyen** de 105 000 €, révélateur du soutien et de l'engagement des consommateurs. « Il y a eu des gens derrière qui nous ont suivis. [...] Et en même temps, il y a la pression de les rembourser ».

UNE OFFRE COMPLÈTE, CONSTRUITE AVEC COHÉRENCE

Ouvert depuis le 15 février 2025, Le Gare d'manger rassemble aujourd'hui une **large gamme de produits issus de fermes locales** : viandes, fromages, légumes, pain, œufs, vins, bières, pâtes, tisanes, confitures, cosmétiques, tofu... « Oui, c'est déjà pas mal. Tout ça en local. Et on ne comble pas tous les rayons, on continue d'en chercher d'autres pour étoffer un peu l'offre », explique Jeanne. Les producteurs sont installés dans un **rayon d'environ 50 km** autour de Thiviers, avec quelques dérogations – notamment pour le vin.

C'est à Thiviers, dans un nouveau local réhabilité, qu'un **collectif de plus de quarante productrices et producteurs** a ouvert début 2025 un magasin de producteurs **bio et local**. Situé dans un quartier en pleine dynamique associative, à deux pas de la gare, son nom était tout trouvé : « **Le Gare d'manger** ». Jeanne Rousseau, paysanne-boulangère à Mialet et membre du collectif fondateur, nous raconte le chemin parcouru.

À L'ORIGINE, UN BESOIN COMMUN ET UNE ENVIE DE FAIRE ENSEMBLE

« Il y a eu l'envie de faire quelque chose ensemble. Et aussi, pour certains, de se dégager des marchés qui sont vraiment chronophages », confie Jeanne, qui fait partie des dix membres du conseil d'administration. C'est dans cette optique – **créer du lien entre paysans et proposer une offre locale plus visible dans un territoire jusqu'à peu pourvu** – que germe l'idée du magasin. « Cette offre, elle n'existait pas dans le territoire », rappelle-t-elle.





↑ Le magasin propose une large gamme de produits locaux



↑ Et même des plants pour le potager !

L'organisation veille à éviter la concurrence directe : « Pour le pain, on est trois, mais on livre à des jours différents. Pour les légumes, ils s'arrangent entre eux pour offrir une gamme cohérente ». Cette répartition permet à chacun de **trouver sa place**, tout en garantissant aux clients une **offre diversifiée** tout au long de la semaine.

UN FONCTIONNEMENT COLLECTIF BASÉ SUR LE CONSENSUS

Le magasin fonctionne sous forme **associative**, avec un conseil d'administration à **gouvernance partagée**. « On a un trésorier, un respo com, un respo travaux, un respo subventions... mais les décisions se prennent au consensus », précise Jeanne. **Trois salariées** (un plein temps et deux mi-temps) assurent le fonctionnement quotidien du lieu. « On leur délègue tout ce qu'on peut : gestion des commandes, des vitrines, des mandats, de la réglementation... ». Chaque producteur associé s'engage à assurer une **permanence d'une demi-journée tous les 2 mois**.

« C'est un peu l'idée du magasin de producteurs. Qu'il y ait une **présence du producteur, pour faire le lien avec les clients.** »

UN ANCRAGE TERRITORIAL FORT

Pourquoi Thiviers ? « Parce que c'est notre zone, un bassin de consommation, et parce que le quartier est hyper dynamique : recyclerie, café associatif, tiers-lieu... », explique

Jeanne. **Le magasin profite aussi d'événements du quartier** comme La Friche en fête, un vide grenier familial, pour se rendre plus visible. Car si la fréquentation est bonne – « On est au-dessus des prévisions » – la **communication reste encore un axe d'amélioration**.

MONTER UN PROJET COMME ÇA, « C'EST HYPER NOURRISSANT »

Au-delà de la dimension économique, Jeanne met en avant la **richesse humaine et intellectuelle de l'aventure**. « On devient entrepreneur, employeur... [...] Des trucs qui nous ouvrent un peu l'esprit ! ». Quand on lui demande ce qu'elle ferait différemment, Jeanne répond simplement : « Non, je ne crois pas. On est assez contents. Ce qu'il faut continuer à faire, c'est **multiplier l'offre**, pour que les gens aient intérêt à venir faire leurs courses ici. »



↑ Pour faire le lien avec les consommateurs, chaque producteur s'engage à être présent au magasin une demi-journée tous les 2 mois



Un projet collectif, huit fermes pour le faire naître :

- ▶ GAEC Bost-Ferret à Jumilhac-Le-Grand
- ▶ GAEC Les Causses de Cesserou à Saint-Pierre-de-Côle
- ▶ Terre et Levain à Savignac-les-Églises
- ▶ Au Chant des Fleurs à Saint-Jean-de-Côle
- ▶ Le Fournil de Fougères à Miallet
- ▶ Les Fleurs de l'Or à Saint-Paul-la-Roche
- ▶ Les Poulets Bio de Leger à Agonac
- ▶ Curmont Passion à Saint-Paul-la-Roche

► Pourquoi et comment communiquer ?

Être paysan, c'est devoir être à la fois producteur, comptable, transformateur, logisticien, vendeur... et dans tout ça, la communication peut sembler bien secondaire et est souvent laissée de côté. Pourtant, elle est essentielle pour donner de la visibilité à votre ferme, valoriser votre travail, et construire du lien avec vos clients.

FAIRE CONNAÎTRE SES VALEURS ET SES PRODUITS

Vendre de bons produits, c'est important... mais encore faut-il que ça se sache ! Au-delà d'un produit, les consommateurs sont sensibles à **comment il est fait, par qui, dans quelles conditions**, plus encore s'il est bio et local ! Partager vos **valeurs**, vos **pratiques**, vos **engagements**, c'est aussi rassurer, fidéliser et créer une relation de confiance.

Au-delà de la vente, **communiquer** permet aussi de **partager votre vision de l'agriculture**. En vous rendant visible, vous contribuez à défendre une **agriculture bio, paysanne, locale, éthique** !

PAR OÙ COMMENCER ?

En vente directe, on estime une **perte de clientèle** située entre **10 et 20 % chaque année**. Comment maintenir et attirer de nouveaux clients ?

Pas besoin d'un plan de com' béton pour se lancer : quelques **outils simples et bien choisis** suffisent. L'essentiel, c'est de trouver **ceux qui vous conviennent** et que vous utiliserez avec plaisir. Mieux vaut en utiliser peu mais bien le faire, plutôt que de viser trop large et ne rien tenir. Pour vous aiguiller, voici une suggestion d'actions classées **des plus accessibles au plus ambitieuses**.

Niveau 1 – Petits gestes, grande visibilité



Travailler son discours

- ▶ **Savoir raconter l'histoire de sa ferme** : origine, démarche, spécificités. Préférer une identification de la ferme avant le producteur.
- ▶ **Valoriser l'authenticité** : pratiques, lieu, engagement bio.
- ▶ **Savoir expliquer ses prix** : coûts réels, saisonnalité, temps de travail...
- ▶ **Savoir raconter l'histoire de son produit** : variété locale, production de la semence, des plants, son goût.
- ▶ **Connaître la réglementation AB** pour répondre aux questions fréquentes.



Avoir des outils de communication soignés

- ▶ **Installer une banderole ou un panneau** sur votre stand ou à l'entrée de votre ferme.
- ▶ **Avoir des outils de communication** soignés, cohérents, à lecture simple. AgroBio Périgord propose chaque année une commande groupée d'outils de com' pour vous simplifier la tâche.
- ▶ **Fixer une plaque aimantée** sur son véhicule : peu coûteuse, facile à poser et à retirer sans abîmer la carrosserie, c'est idéal pour communiquer sur votre activité.



Soigner son point de vente

- ▶ **Pancarte propre et bien installée** à l'entrée de la ferme, étiquettes des prix lisibles, étal agréable et coloré.
- ▶ **Avoir une posture de vente** (tablier, t-shirt...) avec une attitude positive.
- ▶ **Avoir des horaires d'ouvertures fixes et affichés**.



Être référencé sur des supports papier ou numérique mutualisés

- ▶ **Pensez aux supports collectifs** : annuaire des AMAP, guides locaux des offices de tourisme, plateformes en ligne (Locavor.fr, Cagette.net...)
- ▶ **Figurer sur le Guide du manger bio et local** d'AgroBio Périgord, disponible aussi en carte interactive en ligne.



Créer une fiche d'établissement Google

- ▶ Cela permet d'être **visible** sur Google Maps et de recueillir des avis clients, un vrai plus pour attirer de nouveaux visiteurs.
- ▶ **Indiquer vos coordonnées** (adresse, téléphone, e-mail) et ajoutez vos horaires de vente si vous vendez à la ferme.
- ▶ **Publier quelques photos** (produits, ferme, stand...).

Niveau 2 – La régularité, c'est la clé !



Avoir une présence régulière sur les réseaux sociaux

- ▶ Permet de constituer une « communauté » fidèle autour de votre ferme.



Envoyer une lettre d'infos par e-mail

- ▶ Permet de garder un lien régulier avec vos clients.
- ▶ Idéalement : **1 envoi par mois**, mais peut aussi être utilisé plus ponctuellement (marché spécial, début de saison, etc.).
- ▶ **Outils pour créer des newsletters** : Brevo, Mailchimp.
- ▶ Idées de contenus à partager :
 - **Infos pratiques** : marchés, horaires de vente, disponibilités produits ;
 - **Des nouvelles de la ferme** : saison, météo, plantations, animaux, chantiers... ;
 - **Annonces d'événements** : portes ouvertes, ateliers, visites... ;
 - **Recettes de saison avec vos produits** (évidemment !).



Les petit plus

- ▶ **Promouvoir l'arrivée des produits** via un post Facebook, un e-mail d'info (ex : premiers légumes de saison, arrivée des colis de viande, nouvelle gamme de yaourt...) ;
- ▶ **Avoir un produit identitaire** et communiquer dessus ;
- ▶ **Se distinguer** : « aliment produit à la ferme », « non F1 », « extra-frais », « cueilli hier/ce matin », « sans passage au frigo », « pondu du jour », « élevé en plein air au grain/foin de la ferme »...

Facebook ou Instagram : quel réseau social privilégier ?

Instagram

Format

Très visuel : photos et vidéos courtes.

Parfait pour valoriser des photos de vos produits, de vos animaux, de votre ferme, de la faune sauvage.

Le format vidéo peut être utilisé pour montrer la vie quotidienne à la ferme, les coulisses, les récoltes, les marchés, etc.

Facebook

Formats variés : permet de partager des photos et des vidéos, mais aussi du texte, des liens, des événements...

Plus adapté pour publier du contenu de texte : pour partager des histoires, des recettes, des infos pratiques, des infos détaillées sur vos produits, etc.

Public cible

Jeunes (18-34 ans).

Plus large (25-54 ans).

Adapté pour toucher des familles, des voisins, des habitués du coin.

Engagement

Plus spontané, basé sur la découverte visuelle.

Plus orienté interactions personnelles. L'algorithme priorise les relations basées sur les proches, les amis.

Source : Instagram vs. Facebook: Which One Has a Brighter Future and Why? – Convince&Convert

Niveau 3 – Je passe à la vitesse supérieure



Créer un site internet

- ▶ Un site, même simple, permet de **centraliser les infos** sur votre ferme, vos produits, des photos... Possibilité de le créer vous-même ou via un prestataire.
- ▶ **Outils pour créer son site** sans compétences en codage : Wix, Wordpress, Odoo.



Imprimer des flyers

- ▶ À distribuer sur votre stand, dans les offices de tourisme, les boutiques de producteurs...
- ▶ À concevoir vous-même (ex : avec Canva) ou avec l'aide d'un graphiste.



Le « must »

- ▶ **Un produit star par saison.**
- ▶ **Affirmer votre différence** : implication sociale (visite d'école, accueil d'événement grand public), environnement (plantation de haies, création d'une mare).
- ▶ **Travailler l'usage** : « à farcir » « à griller » « barbecue » « soupe » « apéro » « à consommer cru ou cuit » « froid ou chaud ».
- ▶ **La carte bancaire** : au-delà d'un panier de 15 € et si plus de 6 personnes dans la file d'attente.
- ▶ **Ouverture de ferme** : dégustation, pique-nique, rando...
- ▶ **Savoir parler anglais, espagnol...**

➤ Savoir parler de ses produits : travailler son discours

LES TYPES DE CLIENTS

	Le subjectif	L'objectif	Le comparatif
Caractéristiques	« Moi, je sais tout ! » [mais en fait, je ne sais rien...] Sensible à l'image que renvoie le produit : c'est un client fidèle et un bon prescripteur. Cependant, il peut devenir agressif s'il se sent trahi ou déçu et peut être impatient. Il n'hésite pas à acheter lorsqu'il est convaincu.	Il est gentil, calme et posé. Il pose des questions pertinentes et techniques et s'informe en profondeur. Il a (beaucoup) de temps. Il peut hésiter, avoir peur de se tromper et reporter sa décision d'achat.	L'enseignant Il est rigoureux, il sait tout et maîtrise l'échange. Il compare, vérifie et analyse avant de prendre une décision, ce qui peut prendre du temps. Mais une fois convaincu, il devient un prescripteur efficace. Il a toujours raison !
Motivations à l'achat	Qualité, sécurité, confiance → fidélité	Convivialité, éthique, en recherche du côté pratique et du confort	Prix et budget
Objectif	Veut se faire plaisir	Veut être rassuré A ses habitudes (ce qu'il aime et n'aime pas)	

RÉPONSES PRÊTES À L'EMPLOI

C'est vraiment bio ?

Absolument ! Je suis contrôlé par Ecocert, avec 2 inspections par an et cahier des charges très rigoureux. Voulez-vous voir mon certificat ?

Je conduis après.

Pas de souci, on va simplement découvrir ensemble les arômes, sans excès.

C'est du fromage de chèvre ?

Non, c'est du fromage de vache et c'est très bon aussi ! Je vous fais goûter ?

Je viens d'en acheter.

Le mien ? Peut-être souhaitez-vous comparer en goûtant ?

Il est bon votre vin ?

Goûtez-le ! Il a été primé et figure dans tel et tel guides. On le trouve même dans tel et tel restaurants.

J'en ai déjà.

Où l'avez-vous acheté ? Il se pourrait que ce soit différent de mes produits.

Moi, je ne bois que du Bourgogne !

Un excellent choix ! Vous êtes un connaisseur. Peut-être serez-vous surpris par celui-ci ?

Je connais vos produits.

Ah, vraiment ? Peut-être avez-vous goûté ceux d'un confrère. Essayez donc celui-ci pour comparer.

Je suis intolérant à...

Je comprends. Certains de mes produits peuvent vous convenir. Pour qui achetez-vous ? Peut-être pourrions-nous trouver quelque chose qui convient à toute la famille.

Ça se conserve combien de temps ?

Cela dépend de l'utilisation que vous en ferez. Pour le frais, la conservation varie. Que souhaitez-vous en faire ?

Mon médecin m'a déconseillé de manger ça.

Je vois. Peut-être y a-t-il d'autres membres de votre entourage qui pourraient en profiter ?

J'en ai vu chez Leclerc.

Je ne vends pas chez Leclerc. [Mais ne pas dénigrer]

C'est trop gras/sucré/salé !

Je comprends. Peut-être puis-je vous faire découvrir autre chose qui correspondra davantage à vos goûts ?

Vous avez des poches ?

Pas des poches, mais... [Trouver une solution]

Je ne finirais pas la bouteille.

Pas de problème, vous pouvez la refermer et la garder 15 jours au frigo.

Je n'aime pas l'étiquette.

Vous la verriez comment ? C'est vrai qu'on avait pensé à la changer, merci de me faire la remarque.

Il y a du mois sur le fromage/du dépôt dans le vin.

Ce sont des produits fermiers vivants, cela peut arriver.

Il y en a trop/pas assez dans le pot.

Nos conditionnements sont standards, mais vous pouvez en prendre deux si vous le souhaitez.

Vous faites une remise/un cadeau ?

Non, mais je peux vous expliquer le travail et la qualité derrière ces produits.
[Penser aussi au franco de port]

Vous prenez la carte bancaire ?

Bien sûr !
[Fortement conseillé]

On n'arrive pas à vous joindre.

Je suis désolé(e).
[Redonner les bonnes coordonnées et horaires d'ouverture si vente à la ferme]

Vous n'avez que ça ?

Qu'est-ce que vous aimeriez d'autre ?

Quand je viens, il n'y en a plus.

Passez un coup de téléphone avant, et nous vous réserverons ce que vous souhaitez.

C'est cher !

Cher par rapport à quoi ?
[D'abord faire parler le client puis enchaîner sur notre argumentation...sans dénigrer les autres]

La bio, c'est bidon !

Moi je suis labélisé(e) en Agriculture Biologique, mes pratiques sont encadrées par un cahier des charges strict et je suis contrôlé(e) tous les ans. Vous voulez voir mon certificat ?

On a eu du mal à vous trouver.

On est en train de revoir notre signalétique... vous avez des idées ?

Je n'ai pas d'argent sur moi.

Vous pouvez également retrouver mes produits dans telle boutique, à la ferme tel jour et à telle heure.

Vous expédiez ?

[Dire oui au maximum et se renseigner sur les besoins du client]

Vous arrivez à en vivre ?

[Avec un sourire]
Oui, grâce à des clients comme vous !

On peut visiter ?

Bien sûr, nous organisons des visites. Je peux vous donner les prochaines dates.

Vous n'êtes jamais ouvert.

Voici nos horaires d'ouverture. N'hésitez pas à passer !

La bio, ça vient de loin.

Mes produits sont locaux !

Vous n'êtes pas sympa.

[On sourit !]

Et niveau hygiène ?...

Nos produits sont soumis à des contrôles réguliers pour garantir leur qualité.

Je n'aime pas.

Ça arrive. Je peux vous faire découvrir autre chose ?

C'est vous qui le faites ?

Oui, je m'occupe de la production de A à Z.
[Expliquer rapidement la production]

J'ai vu différents prix pour vos produits.

Effectivement, les prix peuvent varier selon les lieux de vente. Ici, je vous propose le prix de la ferme.

Votre plus belle pépite ?
Envoyez-nous là à communication@agrobioperigord.fr pour qu'on y réfléchisse !

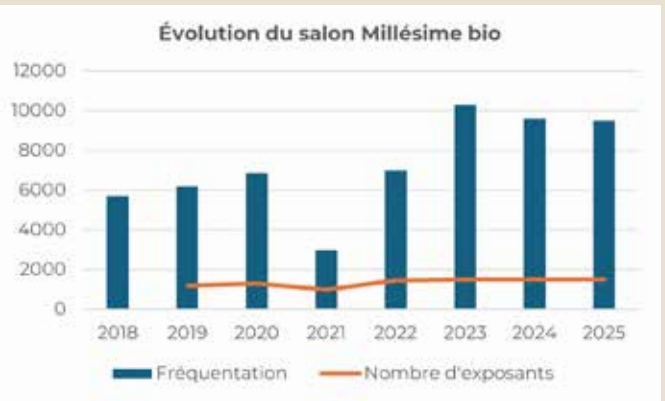
ZOOM VITICULTURE

Vin bio : quand les salons deviennent des débouchés commerciaux

En **viticulture**, un autre type de débouché peut être exploré : les **salons professionnels**. Ils ne concernent pas uniquement les grandes exploitations et peuvent être un **levier très efficace pour valoriser un produit**, se positionner sur des **marchés spécialisés**, et **tisser des liens commerciaux**. C'est notamment le cas dans le secteur viticole, où les salons de **vins bio, biodynamiques et naturels** connaissent un certain essor.

LE SALON MILLÉSIME BIO

Sur la période 2019 – 2023, les **salons dédiés au vin bio** en France, à l'image de **Millésime Bio** à Montpellier, ont connu une **forte croissance**. Ce salon est passé de 1 300 exposants et 6 850 visiteurs en 2020 à 1 500 exposants et 10 300 visiteurs sur la même période. Cette dynamique a toutefois marqué une pause en 2024, avec une légère baisse de fréquentation attribuée au contexte économique et social. **2025 voit un retour de la fréquentation**, autour de 9 500 visiteurs, grâce à une **diversification des producteurs**, proposant de la bière, des cidres et autres spiritueux. Avec une renommée désormais mondiale, **20 % des visiteurs professionnels viennent de l'étranger**.



LE SALON LA LEVÉE DE LA LOIRE

En parallèle, **La Levée de la Loire**, salon dédié aux **vins biologiques de la Loire**, a évolué d'un événement régional à une **référence nationale et internationale**. Après avoir intégré le Salon des Vins de Loire en 2015, puis le Salon Demeter en 2016, il a diversifié ses participants en accueillant des **producteurs bio d'autres régions et pays**. Des éditions parisiennes ont vu le jour dès 2019, et un salon parisien organisé avec Demeter a été lancé en 2024, renouvelé en 2025 et déjà programmée pour 2026. Ce salon illustre l'engagement croissant envers une **viticulture biodynamique et respectueuse de l'environnement**.

LE SITE VINSNATURELS.FR

Le site **vinsnaturels.fr**, lancé en 2007, a pour sa part accompagné l'essor des salons de vins naturels. Il a recensé **189 événements** en 2023, en France mais aussi

à l'international, dans des villes comme Madrid, Tokyo ou Shanghai. L'essor de ce segment a été renforcé par la création du syndicat Vin Méthode Nature en 2019, qui impose des **critères stricts**, notamment l'absence de sulfites ajoutés ou une quantité réduite. Des salons comme **VertigVineux en Alsace** illustrent cette nouvelle exigence. En 2025, des salons sont prévus à Düsseldorf, Cologne ou Genève, témoignant d'une croissance continue du **vin naturel** dans un contexte



mondial de recherche de transparence et de durabilité

UNE FILIÈRE EN TRANSFORMATION

Ces trois dynamiques – **vin bio, vin biodynamique, vin naturel** – montrent une transformation en profondeur de la filière viticole française, avec une **professionnalisation croissante** des salons, une **ouverture internationale**, et un **intérêt fort des consommateurs** pour des pratiques plus respectueuses de l'environnement.

ET POUR NE RIEN MANQUER...

Pour les producteurs comme pour les amateurs, une **application** s'est imposée comme un **véritable outil de référence** dans l'univers du vin naturel et bio : **RAI-SIN**. Reconnue et largement utilisée par les consommateurs, elle permet de **géolocaliser facilement les salons, les cavistes, les restaurants et les vigneron engagés** dans ces démarches partout en France et en Europe.

Un moyen **simple, gratuit et efficace** pour se tenir informé des événements à venir, élargir son réseau, ou encore faire découvrir ses cuvées à une communauté déjà sensibilisée. **Tous les salons évoqués ici, et bien d'autres, y sont référencés.**

► Et concrètement, comment AgroBio Périgord peut vous accompagner dans votre commercialisation ?



FORMATION DES PRODUCTEURS

Régulièrement, des sessions de **formations collectives** sont organisées sur la thématique de la commercialisation telles que la création de **magasin d'un producteur** ; la conception, la gestion et le référencement d'un **site internet** ; la mise en ligne d'une **boutique sur Wordpress** ou encore la **gestion des réseaux sociaux**. La création de nouvelles formations « circuits-courts » sont actuellement à l'étude. Ce type de formations vous intéresse ? Vous voulez proposer une thématique ? Dites-le nous à l'adresse e-mail formation@agrobioperigord.fr !



COMMANDES GROUPÉES D'OUTILS DE COM'

Chaque année, AgroBio Périgord organise une **commande groupée d'outils de communication** à destination des producteurs bio de Dordogne. Cette initiative permet aux adhérents d'acquies à **prix coûtant** des supports tels que des panneaux « Ici, c'est bio ! », des banderoles personnalisées ou non, des sacs kraft ou des stickers, renforçant ainsi votre visibilité sur les marchés et à la ferme.

LE GUIDE BIO

Le **Guide du Manger Bio et Local en Dordogne-Périgord**, édité par AgroBio Périgord, est un outil essentiel pour promouvoir l'agriculture biologique locale. Cette publication recense près de 100 producteurs bio du département, ainsi que les marchés bio, AMAP, associations de paniers et magasins spécialisés. Une nouvelle édition sera éditée en 2026. Intéressé(e) pour apparaître dans ce guide ? Contactez-nous à communication@agrobioperigord.fr afin que l'on vous recontacte lors des inscriptions.



Consulter le guide



SOUTIEN AUX PROJETS COLLECTIFS

Création de magasin de producteurs (ex : le magasin de producteurs de Thiviers) : AgroBio Périgord accompagne les collectifs d'agriculteurs dans la **mise en place de points de vente partagés**, en apportant un soutien sur le montage du projet et la mise en ligne avec les interlocuteurs pertinents.

Développement de marchés bio (ex : le marché de Saint-Jean-de-Côle) **et d'association de paniers** (ex : les paniers bio de Bourrou) : favorisant ainsi la visibilité des producteurs et l'accès des consommateurs à une offre locale et bio.

Structuration de filières locales : avec l'arrivée d'Alexandra en tant que conseillère « filières et circuits courts bio-locaux », AgroBio Périgord renforce sa mission d'**accompagnement de projets collectifs de transformation et de commercialisation**, la **mise en réseau des acteurs locaux** et la **promotion d'une alimentation bio accessible à tous**.



COLLABORATION AVEC LES COLLECTIVITÉS

Approvisionnement de la restauration collective : AgroBio Périgord travaille avec les collectivités locales pour intégrer des produits bio dans les cantines scolaires, les hôpitaux et autres établissements publics, en accompagnant notamment les cuisiniers dans cette démarche.

Projets alimentaires territoriaux (PAT) : l'association participe à l'élaboration et à la mise en œuvre de PAT, visant à relocaliser l'alimentation et à soutenir les filières bio locales.

Installation

Pays'en Graine : 11 ans d'engagement pour l'installation agricole en Dordogne

Il y a bien longtemps que nous n'avions saisi l'occasion de vous parler de Pays'en Graine dans ces pages que vous lisez assidûment, cela ne veut pour autant pas dire que nous sommes inactifs !

Au printemps dernier, **Pays'en Graine a soufflé ses 11 bougies**, confirmant ainsi sa maturité et son inscription durable dans le paysage agricole périgourdin. C'est sûr, à côté de certains, nous faisons figure de jeunot mais notre bilan montre une certaine expérience en matière d'accompagnement à l'installation.

C'EST QUOI PAYS'EN GRAINE AU JUSTE ?

Pour rappel, Pays'en Graine **anime et accompagne les tests d'activité agricole**, dispositif qui permet aux personnes animées par un projet d'installation agricole de le tester grande nature avec un **filet de sécurité financier, administratif et humain** ! On parle de **couveuse ou de pépinière d'entreprise**, telle qu'il en existe dans d'autres corps de métier. La spécificité de Pays'en Graine est d'apporter, pendant la phase de test, un **accompagnement technique**



↓ Emilie ESPAGNE, en test d'activité sur le site du Chambon (Marsac-sur-l'Isle)

très renforcé grâce à notre symbiose avec **AgroBio Périgord** qui propose le dispositif **Maîtrise des Pratiques**.

DES PARTENAIRES ENGAGÉS À NOS CÔTÉS

Plus globalement, Pays'en Graine est le fruit d'une **collaboration entre plusieurs structures** actrices de

l'accompagnement à l'installation et à la transmission agricole que sont **la Maison des Paysans, Terre de Liens et AgroBio Périgord**. BGE, réseau associatif d'aide à la création d'entreprise, est partie prenante de notre mission en assurant **l'hébergement juridique et fiscal** ainsi que **l'accompagnement à la gestion d'entreprise**.



↑ Lieu-test de Lusignac, animé par Pays'en Graine

PLUS DE 60 PROJETS ACCOMPAGNÉS !

Les bases étant rappelées, qu'en est-il aujourd'hui ? Depuis 2014, **62 accompagnements ont été réalisés** dans tous les coins et recoins de Dordogne, qu'il s'agisse de projets de maraîchage, PPAM (Plantes à Parfum, Aromatiques et Médicinales), pépinière, horticulture, fruits et petits fruits, grandes cultures et boulangerie, apiculture, poules pondeuses, fleurs coupées... et on en oublie ! **La majorité de ces essais a été transformée en installation (35 actuellement documentées)** sans compter les personnes sorties de test dont nous n'avons pas de nouvelles. Vous devez vous dire « quel dommage de ne pas savoir ce qu'elles deviennent » comme nous le déplorons nous-même chaque année... mais le temps que demande une telle investigation est difficile à trouver et nous cherchons continuellement des moyens pour connaître le devenir de chaque porteur et porteuse de projet passé entre les mains de Pays'en Graine.

DES BESOINS EN BÉNÉVOLES ET EN RECONNAISSANCE

Ce constat reflète deux choses : **nous manquons de bénévoles** pour assurer pleinement toutes les missions que nous aimerions mener au-delà de l'accompagnement quotidien et de la gestion des lieux-tests, et **nous manquons de reconnaissance des personnes passées par l'espace-test** qui disparaissent des ondes sitôt le test clôturé. Voilà, la minute des larmes est passée, et si nous persistons dans notre effort et notre engagement, c'est parce que **les projets de Pays'en Graine avancent**, le Conseil d'Administration se renouvelle malgré son effectif réduit, **notre nouvel animateur (Jules Ageneau) redonne un élan aux bénévoles et les demandes de test reprennent après une année creuse** qui a concerné toutes les structures d'accompagnement agricole.



Appel à candidature : lieu-test disponible à Sarlande (nord Dordogne)

PERSPECTIVES POUR 2025

L'année 2025 s'entame par une **démarche enthousiasmante d'introspection** pour retravailler notre structuration interne, notre modèle économique et surtout notre collaboration avec les partenaires/colocataires des locaux à Coursac. **L'installation et la transmission des fermes constituent un enjeu majeur pour le renouvellement des générations agricoles... nous ne le dirons jamais assez !** Le message a été entendu et saisi par les décideurs politiques locaux et financeurs, ce qui nous légitime d'autant plus à approfondir notre fonctionnement commun avec la Maison des Paysans, AgroBio Périgord et Terre de Liens afin de coordonner et de rendre notre travail le plus efficient possible.

À la lecture de ces lignes, nous vous rappelons, cher lecteur, chère lectrice, que **les espaces-test agricoles constituent un moyen très fiable pour tester un projet**, partager un bout de ferme, transmettre son activité ou une partie, tester une association ou une collaboration... sur fond de **relations humaines denses et enrichissantes** qui font l'essence même de notre réseau de solidarité au service d'un avenir plus radieux à l'agriculture !

Nathalie Verdier, administratrice à Pays'en Graine

CONTACT
Jules AGENEAU, 06 74 85 35 67
paysengraine@gmail.com



↑ Chantier collectif de bâchage de serre sur le lieu-test du Chambon (Marsac-sur-l'Isle)

Formation

À vos agendas : une offre de formations riche pour cet automne-hiver !

Comme chaque année, nous vous présentons les formations organisées par le réseau Bio Nouvelle-Aquitaine. Le nouveau catalogue régional des formations VIVEA 2025-2026 est disponible en version numérique sur notre site internet www.agrobioperigord.fr. Vous y retrouverez donc

toutes les formations à venir en Dordogne mais aussi dans les départements voisins, pour l'automne-hiver 2025 et le début d'année 2026. Prenez connaissance ci-dessous des thèmes que nous vous proposons et retrouvez tous les détails et le formulaire d'inscription en ligne sur l'Agenda de notre site.

- Elevage
- Maraîchage
- Arboriculture
- Viticulture
- PPAM
- Toutes filières

Thème	Intervenant	Date	Durée	Lieu
OCTOBRE 2025				
Maîtriser les règles de biosécurité pour protéger mon élevage de volailles (formation réglementaire)	Sylvie TISSERAND, éleveuse de poulettes et de poules pondeuses bio en Dordogne	13 octobre	1 jour	Coursac (24)
NOVEMBRE 2025				
Sol : diagnostic agronomique de terrain	Florian BASSINI, formateur et conseiller technique agronomie et approche systémique, AgroBio Périgord	5 novembre	1 jour	Dordogne (sur une ferme)
Devenir le référent bien-être animal de mon élevage de volailles (formation obligatoire BEA)	Sylvie TISSERAND, éleveuse de poulettes et de poules pondeuses bio en Dordogne	10 novembre	1 jour	Coursac (24)
Les plantes pour soigner les plantes	Eric PETIOT, formateur en biologie végétale	18 et 19 novembre	2 jours	Dordogne
Les huiles essentielles pour soigner les plantes	Eric PETIOT, formateur en biologie végétale	20 novembre	1 jour	Dordogne
Planifier mes cultures sur l'année en maraîchage	Frédéric JOUIN, technicien et formateur en maraîchage biologique	24 et 25 novembre	2 jours	Dordogne
Perfectionnement agronomie : fertilité/santé	Florian BASSINI, formateur et conseiller technique agronomie et approche systémique, AgroBio Périgord	26 novembre	1 jour	Dordogne
Introduction à la gemmothérapie et à l'usage des préparations de bourgeons	Nathalie MACÉ, naturopathe et enseignante à l'école des plantes de Paris	26 novembre	1 jour	Dordogne
DÉCEMBRE 2025				
Mieux gérer le parasitisme de mes ruminants et devenir autonome pour les coproscopies	Lucile BROCHOT, vétérinaire, conseillère et formatrice depuis 2013 à l'approche globale de santé et aux techniques de soins naturels en élevage	1 et 2 décembre	2 jours	Dordogne
Biodynamie : bases et pratiques	Florian BASSINI, formateur en biodynamie, conseiller technique agronomie et approche systémique, AgroBio Périgord	3 et 4 décembre	2 jours	Liorac sur Louyre (24)
Taille douce pour pérenniser ma vigne	Claire MAISONNEUVE, technicienne en viticulture biologique AgroBio Périgord	9 décembre	1 jour	Dordogne
Ajuster la complémentation minérale aux besoins de mon troupeau	Jérôme CROUZOUOLON, paysan formateur en santé, nutritionniste - ALTERELEV	12 décembre	1 jour	Dordogne
Intérêt stratégique et conduite des serres en maraîchage biologique	Régis ORIEUX, formateur indépendant en maraîchage bio, agronome et maraîcher depuis 15 ans	16 décembre	1 jour	Dordogne

	Thème	Intervenant	Date	Durée	Lieu
	JANVIER 2026				
	Les plantes émonctoires : mieux les connaître pour mieux les vendre	Nathalie MACÉ, naturopathe et enseignante à l'Ecole des Plantes de Paris	5, 6 et 7 janvier + 5h30 en distanciel et autotonomie	4 jours	Secteur Bergerac (24)
	Réussir son renouvellement prairial ou la régénération des prairies par sursemis.	Philippe DESMAISON, technicien ovin-caprin, Bio Nouvelle-Aquitaine	8 janvier	1 jour	Coursac (24)
	Utiliser l'aromathérapie et la phytothérapie sur mon troupeau	Lucile BROCHOT, vétérinaire, conseillère et formatrice depuis 2013 à l'approche globale de santé et aux techniques de soins naturels en élevage	15 et 16 janvier	2 jours	Dordogne
	Concevoir mon verger diversifié et résilient	Julian BLIGHT, Pépinière de la Crempse	19 et 20 janvier	2 jours	Montagnac la Crempse (24)
	Mettre en place un système d'irrigation adapté à ses besoins et à son système en maraîchage bio	Stéphanie GAZEAU, ingénieur agricole spécialisée en agriculture biologique et intervenante en formation maraîchage biologique	19 et 20 janvier	2 jours	Coursac (24)
	Créer et conduire mon atelier poules pondeuses en complément d'une autre activité	Sylvie TISSERAND, éleveuse de poulettes et de poules pondeuses bio en Dordogne	26 janvier et 2 février	2 jours	Dordogne
	Fabriquer des savons à partir des produits de la ferme : produits de la ruche, lait, plantes...	Hadda MERHANE, Bee Happy Ecolutions, apicultrice et formatrice	29 et 30 janvier + visio le 6 février (3,5h)	2 jours 1/2	Dordogne
	FÉVRIER / MARS 2026				
	Fabriquer des cosmétiques naturels à base des produits de la ferme : produits de la ruche, lait, plantes...	Hadda MERHANE, Bee Happy Ecolutions, apicultrice et formatrice	2 et 3 février + visio le 6 février(3,5h)	2 jours 1/2	Dordogne
	Techniques d'implantation et de régénération des prairies	Philippe DESMAISON, technicien ovin-caprin	5 février	1 jour	Dordogne
	Santé du sol, santé des plantes : fertilité de ma ferme	Florian BASSINI, formateur et conseiller technique agronomie et approche systémique, AgroBio Périgord	25 et 26 février	2 jours	Dordogne
	La conduite et la taille des arbres fruitiers de mon verger bio	Evelyne LETERME, consultante et formatrice en arboriculture fruitière en agroécologie et ressource génétique	2 et 3 mars	2 jours	Dordogne
	Créer et conduire mon atelier de poulettes prêtes-à-pondre bio	Sylvie TISSERAND, éleveuse de poulettes et de poules pondeuses bio en Dordogne	23 mars	1 jour	Rouffignac-Saint-Cernin-de-Reilhac ou Coursac (24)
	AVRIL 2026				
	Transformer les produits de ma ferme en glaces et sorbets (fruits, lait, PPAM, légumes...)	Guillaume ANDRE - CFPPA de Florac	31 mars et 1 ^{er} avril	2 jours	Dordogne
	S'initier à la fermentation alimentaire : lactofermentation et boissons fermentées à base de plantes, légumes et fruits	Uyen DO THIEN, paysanne cueilleuse de plantes sauvages et médicinales et vigneronne, autrice du livre « Fermentation rébellion »	28 avril	1 jour	Prignonieux (24)
	Maîtriser la conduite de la tomate en AB	Charles SOUILLOT, conseiller et formateur indépendant en cultures maraîchères et productions végétales	15 juin secteur nord et 16 juin secteur sud Dordogne	2 jours	Dordogne

Pour toute inscription et demande de renseignements sur votre éligibilité VIVEA ou pour nous faire part de vos besoins en formation, adressez-vous à Camille GALLINEAU

CONTACT
Camille GALLINEAU, 06 37 52 99 39
formation@agrobioperigord.fr

Restauration collective

AgroBio Périgord intervient dans le cadre des PAT du territoire (Projets Alimentaires de Territoire). Ces projets permettent d'aborder l'alimentation de manière globale et transversale : depuis le volet foncier et l'installation, jusqu'à la consommation en passant par les acteurs et la structuration des filières.

Du local et du bio dans les assiettes : les cuisiniers se forment



LOI EGALIM : ON ACCOMPAGNE LES COLLECTIVITÉS

Trois sessions ont été organisées à destination des collectivités sur le sujet de la loi EGAlim :

- ➔ Deux avec le **PNR Périgord-Limousin** (Miallet et Champagnac-la-Rivière)
- ➔ Une avec le **Pays de l'Isle en Périgord** (Manzac-sur-Vern).

Ces sessions visaient principalement à les aider à **télédéclarer leurs achats 2024 sur la plateforme Ma Cantine**. Pour rappel, la loi EGAlim impose en restauration collective 50 % de produits durables et de qualité dont au moins 20 % de produits bio (en valeur d'achat HT).

À TABLE ! DES FORMATIONS AUX PETITS OIGNONS

Deux formations pratiques en cuisine ont été réalisées avec notre partenaire privilégié Nourrir L'Avenir :

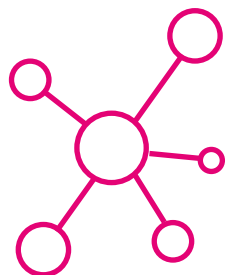
- ➔ Spéciale **“desserts et pâtisseries maison”** dans le Grand Bergeracois, à Couze-et-Saint-Front.
- ➔ **Focus plats végétariens** (de l'entrée au dessert) sur la Pays de l'Isle en Périgord à Annesse-et-Beaulieu.

En plus de la réalisation de recettes, les cuisiniers bénéficient d'un temps sur la **nutrition**, sur **l'intérêt des produits bio locaux** et sur des apports théoriques sur la méthodologie pour **maîtriser son budget**.

Sur la dernière session, nous avons eu le plaisir d'accueillir une **grande diversité d'acteurs** : depuis la petite cantine de 35 repas à la cuisine centrale de 1 800 repas, en passant par le CNEF de Saint-Astier (Centre National d'Entraînement des Forces de gendarmerie), le foyer d'accueil médicalisé le Bercaill et le centre médico-social d'Ailhaut Castelet. Tous se retrouvent autour de l'enjeu de **l'alimentation saine et durable** !



➔ Formation **“recettes végétariennes bio locales”** dans le cadre du PAT du Pays de l'Isle en Périgord



Cuisines centrales : un réseau local pour avancer ensemble

Un réseau d'échanges des cuisines centrales¹ a également été mis en place par AgroBio Périgord et le Pays de l'Isle en Périgord. Par « cuisine centrale », nous entendons ici un **établissement qui fabrique des repas pour des scolaires/des centres de loisirs** et qui s'occupe également de **portage de repas à domicile pour des personnes âgées** – le plus souvent. L'objectif de ce réseau : permettre à chacun de **partager ses questions** mais aussi d'**évoluer ensemble**.

Les rencontres ont lieu tous les 2 mois environ :

→ **Décembre à Coulounieix-Chamiers** : interconnaissance et choix des sujets prioritaires communs ;



↑ Rencontre des cuisines centrales sur le sujet du portage à domicile

→ **Février à Champcevinel** : aide Lait et Fruits à l'école de FranceAgriMer avec intervention en visio de la DRAAF ;

→ **Avril à Trélissac** : contenants réutilisables pour le portage à domicile et aides financières disponibles ;

→ **Juin à Razac-sur-l'Isle** : fournisseurs et achats publics.

La **participation active** et joyeuse témoigne du réel intérêt de ces rencontres !

Du bio dans les cantines : la Dordogne inspire la région

Le **diagnostic du PAT** porté par le **Pays du Périgord Noir** a été présenté en avril aux partenaires. Ce solide état des lieux du territoire va maintenant permettre de définir **une vision commune pour les élus et de valider un plan d'actions**.

En avril, Bio Nouvelle-Aquitaine a profité de la tenue de son assemblée générale en Dordogne pour organiser l'après-midi une **table-ronde « La place de l'Agriculture Biologique en RHD (Restauration Hors Domicile) : regards croisés sur l'écosystème exemplaire de la Dordogne »**, avec les témoignages d'AgroBio Périgord, CAAP24, Manger Bio Périgord et Jean-Marc Mouillac pour le Collectif les Pieds dans le Plat/Nourrir l'Avenir.

Les riches échanges ont montré que :

→ **Aller vers du 100 % bio en restauration collective est possible**, à condition d'accompagner les équipes, de former et de structurer les filières.

→ **La réappropriation territoriale de l'alimentation est un levier d'action puissant**, à la croisée de la santé publique, de l'éducation et de l'environnement.

→ **Les réussites locales, concrètes et humaines sont les meilleurs moteurs** pour inspirer et déployer des démarches similaires à l'échelle régionale.

CONTACT
Stéphanie BOMME-ROUSSARIE,
06 74 77 58 86
s.bomme-roussarie@agrobioperigord.fr



1. Participant actuellement : Périgueux, Champcevinel, Razac sur l'Isle, Coulounieix Chamiers, Chancelade, Trélissac, CCIVS - Communauté de Communes Isle Vern Salembre, Sarlat... mais le réseau reste ouvert à d'autres.

Alimentation

Mieux Manger pour Tous : re-connecter aide alimentaire et agriculture bio locale en Pays de l'Isle

Le projet **Mieux Manger Pour Tous** continue d'avancer avec les rencontres de différentes structures d'aide alimentaire du territoire : la Croix-Rouge, le Secours Populaire et la Halte24, qui gère l'hébergement d'urgence l'Hestia. L'objectif : **mieux comprendre leur fonctionnement** et voir **comment les impliquer dans le projet. Le besoin d'interconnaissance** entre structures ressort systématiquement. Pour y répondre, une visite sur la ferme des Tistou à Chancelade a été proposée (voir p. 42, l'article « **Comment travailler avec les associations d'aide alimentaire locales ?** ») et une journée collective est prévue à l'automne.



↑ Le CAAP24 intervient auprès de la communauté de communes Vallée de l'Homme

Programme Alimentaire Local du Périgord Limousin : vers un accès digne à une alimentation de qualité pour tous

Le Centre Intercommunal d'Action Sociale (CIAS) du Périgord Limousin œuvre au quotidien pour soutenir les personnes en situation de précarité. Parmi ses missions, l'accès à une alimentation de qualité et à la mobilité fait partie des priorités. Actuellement, cela se traduit par l'attribution de bons alimentaires et de carburant, utilisables dans des grandes surfaces partenaires.

Fin 2023, une **expérimentation locale** a permis de dresser un état des lieux des **besoins du territoire** et d'imaginer une **réponse plus adaptée, plus humaine, et surtout plus locale**. C'est ainsi qu'est né le **Programme Alimentaire Local (PAL)** du Périgord Limousin. Son ambition est simple et forte : **garantir un accès digne à une alimentation saine, locale et durable pour tous**.

AgroBio Périgord est partenaire de ce projet, tout comme le nouveau magasin de producteurs de Thiviers **le Gare d'manger** et **l'association Cheval Nature en Périgord Vert** (ACI Le Pied à l'étrier) de Saint-Jory-de-Chalais.

Une des premières actions est le lancement des « **Chèques des Saveurs** », un nouveau dispositif solidaire porté par le CIAS du Périgord Limousin. Il s'agit de proposer des **bons alimentaires bonifiés** (+ 50 % par rapport à ceux utilisables en grande surface) sous réserve qu'ils soient dépensés auprès des **producteurs du territoire** (à la ferme, sur les marchés, en magasin de producteurs). Un **recensement des agriculteurs volontaires** est en cours et un « **répertoire des saveurs** » va être mis en place. Ce programme s'inscrit dans une démarche globale : ateliers cuisine, visites de fermes, frigos solidaires, glanage, actions culturelles...



Sur ce même projet, un **groupe d'étudiants de l'Université de Limoges en Master 1 Développement Alternatif des Territoires** a réalisé une **enquête sur la précarité alimentaire**. Ce travail de recherche a

notamment permis de proposer une cartographie des structures et des actions concernées par la **lutte contre la précarité alimentaire** en Périgord-Limousin.

Projet de développement d'une filière solidaire sur le territoire du Grand Bergeracois

Ce projet est porté par l'**UDCCAS de Dordogne** (Union Départemental des CCAS).

L'idée initiale était que des **structures d'insertion par l'activité économique (IAE)** produisent des **légumes bio sur des terres mises à disposition par la Communauté d'Agglomération Bergeracoise (CAB)** pour être ensuite vendus à la **Banque Alimentaire**, avec éventuellement une implication de légumerie pour de la transformation. Un point d'étape du projet a été réalisé après un an. Il s'avère que la réalité du

projet a été plus difficile que le projet imaginé sur le papier avec notamment des problèmes en production (météo) et des difficultés sur les débouchés... L'objectif pour la suite est de poursuivre et diversifier les **sources de production**, de travailler le **volet économique** (quel coût juste ?) et de proposer des **expérimentations**.

 **CONTACT**
Stéphanie BOMME-ROUSSARIE,
06 74 77 58 86
s.bomme-roussarie@agrobioperigord.fr



Viticulture

Une nouvelle énergie pour la viticulture bio en Dordogne !

Moment d'échange nécessaire, la **rencontre de la commission viticulture** entre les référents viti, – c'est-à-dire des vignerons adhérents souhaitant s'impliquer encore plus dans l'asso – et les salariés de l'équipe viticulture d'AgroBio Périgord nous a permis de faire un **bilan des actions réalisées et projeter celles à venir**, pour répondre au mieux aux besoins de nos vignerons.

Ce premier temps fort de l'année a rassemblé une **douzaine de personnes** autour d'un ordre du jour ambitieux : **renforcer la structure du groupe, définir les thématiques prioritaires et impulser une nouvelle dynamique**.

Le retour d'expérience sur les actions passées met en lumière :

- ➔ L'efficacité du **protocole dérogatoire de la Flavescence Dorée**, salué pour sa rigueur mais trop peu diffusé ;
- ➔ La **qualité des bulletins techniques** appréciés pour leur clarté et

la qualité des conseils prodigués ;

- ➔ Les **difficultés persistantes en matière de communication ciblée et de mobilisation terrain**.

Plusieurs sujets ont été retenus comme structurant pour les mois à venir :

- ➔ L'organisation d'une **foire bio** en 2026 ;
- ➔ **Renforcement du lien** avec nos **structures partenaires** ;
- ➔ Mobilisation sur des **enjeux politiques et économiques** (focus sur la baisse de la TVA des vins bio) ;
- ➔ **Partage d'expériences**, avec notamment une journée dédiée au mildiou ;
- ➔ **Classe verte** permettant de découvrir ce qui se fait dans d'autres territoires.

La question du **mildiou**, les défis liés à l'**expérimentation** ou encore le manque de **visibilité de la filière bio** dans le paysage local sont autant de chantiers qui appellent des réponses concrètes.

La **communication** sera également un levier essentiel : il s'agira d'amplifier la **présence sur les réseaux sociaux**, de **lutter contre les idées reçues sur la bio**, et de **valoriser le rôle d'AgroBio Périgord dans la représentation de la filière**.

Une dynamique à entretenir jusqu'à la prochaine commission : en attendant la prochaine commission viticulture prévue en novembre chez Anthony Castaing, un groupe WhatsApp sera créé pour fluidifier les échanges et maintenir le lien entre référents et salariés.

Cette première commission viti 2025, marque une étape importante dans la **structuration et la mobilisation des forces vives de la viticulture bio** en Dordogne. Elle laisse entrevoir un avenir collectif, concret et porteur de sens.

 **CONTACT**
Alexandre THENARD, 06 07 72 54 36
coordoviticulture@agrobioperigord.fr



Le Collectif Alimentaire et Agroécologique du Périgord (CAAP24), créé en octobre 2021 et basé à Coursac, regroupe 6 structures partageant les mêmes valeurs : les associations AgroBio Périgord, la Maison des Paysans, Pays'en Graine, Terre de Liens Aquitaine, la plateforme Manger Bio Périgord et la SCIC Nourrir l'Avenir. Le CAAP24 accompagne les collectivités pour développer une agriculture et une alimentation bio, paysannes, locales et cohérentes du « champ à l'assiette ».

Une journée pour poser les bases d'une transition agricole et alimentaire en Dordogne



UNE PREMIÈRE RENCONTRE AVEC LES COLLECTIVITÉS LOCALES PROMETTEUSE !

Le 13 mars, le CAAP24 a invité les collectivités locales et ses partenaires à ses premières rencontres : « **Ensemble pour une transition agricole et alimentaire en Dordogne** »

L'objectif de ce séminaire était de **présenter le CAAP24 ainsi que ses valeurs et son offre commune de services**, mais aussi de faire remonter les besoins des territoires via 2 ateliers :

- **Quelle offre agricole sur les territoires ?**
- **Quels besoins liés à l'alimentation sur les territoires ?**

Près de 50 personnes ont participé et nous ont fait part de leur intérêt pour le collectif, ses actions et ces temps d'échanges collectifs. Un beau succès !

UN TEMPS DE TRAVAIL INTERNE ENTRE STRUCTURES MEMBRES

La matinée s'adressait aux salariés et bénévoles des 6 structures composant le CAAP24. Au programme, inter-connaissance et trois tables-rondes :

- **Structuration financière/juridique actuelle du CAAP24**
- **Gouvernance et mode de prise de décision**
- **Actions et offre de services**

Un excellent buffet bio local réalisé par les cuisinières de **Nourrir l'Avenir** à partir des produits de Manger Bio Périgord a également régalié les participants le midi.



↓ Séminaire du CAAP 24

Le CAAP24 engagé auprès de la Communauté de Communes Vallée de l'Homme (CCVH)

Des actions à destination des **élus** et des **agriculteurs locaux** sont mises en place en 2025 pour permettre une mise en œuvre opérationnelle du **PCAET (Plan Climat Air Energie Territorial)** :

→ **Parcours de formation « du champ à l'assiette »** à destination des élus et des agents des collectivités (3 demi-journées : outils fonciers en Dordogne ; enjeux locaux de l'installation/transmission ; relocalisation de l'alimentation et restauration collective) ;

→ **Intervention technique** (principes de l'agroécologie et pratiques de l'agriculture de conservation des sols) et **animation de groupes « agro »** (groupe d'agriculteurs toutes filières sur l'approche systémique du sol) ;

→ **Vers une valorisation via la labellisation « Territoire BIO Engagé ».**

Ces actions concrètes permettront aussi d'enrichir le **nouveau PAT (Projet Alimentaire de Territoire)** du **Pays Périgord Noir**.



↑ Le CAAP24 intervient auprès de la communauté de communes Vallée de l'Homme

Focus sur l'accompagnement des projets de régie agricole

Une **régie agricole** est un dispositif mis en place par une commune (ou une intercommunalité) et prenant la forme d'une **ferme maraîchère** dont la **production sert principalement à alimenter la restauration collective** de cette même commune. La particularité du dispositif est que la ferme appartient à la commune et que les exploitants sont des **agents territoriaux** (contractuels ou titulaires). En Dordogne, plusieurs exemples existent déjà et de nombreux élus se questionnent sur ce système.

Les régies agricoles répondent à plusieurs objectifs : **fournir la restauration collective, constituer un support pédagogique, contribuer à recréer du lien social...** c'est un vrai projet politique. Mais ces systèmes interrogent également sur la concurrence avec les agriculteurs déjà en place, les projets d'installation, la potentielle « déstructuration » des organisations collectives du type Manger Bio Périgord, le coût de revient des produits non pris en compte, la

mobilisation de fonds publics pour la création et/ou le fonctionnement des régies agricoles...

Ainsi les membres du CAAP24 se sont accordés sur une **position commune** : le CAAP24 accompagne les collectivités qui ont un projet de régie agricole (ou assimilé), dans l'idée de montrer qu'il s'agit d'une possibilité tout en présentant les autres options et en veillant à ne pas déstabiliser les acteurs du territoire.

AgroBio Périgord a récemment participé à une visite de la régie agricole de Saint-Junien (87) avec quelques élus et agents. **Une journée technique à destination des collectivités va être organisée en Dordogne** sur ce thème cet été dans le cadre de la convention du CAAP24 avec le Grand Périgueux.

CONTACT
Hélène COURNU, coordinatrice du CAAP24
06 83 15 76 13, contact@caap24.fr

Élevage

Bilan du projet d'abattage à la ferme

Voilà plus de 4 ans que nous avons démarré le projet sur l'abattage à la ferme. La majorité des éleveurs sont convaincus par cette innovation : elle apporte une maîtrise/transparence sur cette phase délicate qu'est la mise à mort, garantit le bien-être des animaux (sans transport et avec peu voire pas de stress) et préserve la qualité de la viande pour le consommateur.

FERMETURES, NORMES, RENTABILITÉ : LES DÉFIS DE LA FILIÈRE

I s'en est passé des choses, avec des vagues... comportant des creux et des pics ! Déjà **réglementairement** (Europe et État) : des évolutions ont eu lieu grâce à la mobilisation de la **Confédération Paysanne Nationale. Économiquement**, il y a eu l'inflation et la **baisse de consommation des produits bio** qui a directement ou indirectement impacté les fermes : elles ont dû se recentrer.

Les **abattoirs**, quant à eux, ne sont **pas épargnés** non plus ! Celui de Ribérac a fermé dès février 2021 – comme plein d'autres en France –, et n'a toujours pas ré-ouvert malgré

un groupe d'éleveurs moteur. Les normes sanitaires font que les **installations souvent vétustes** ne sont vite plus aux normes. Cela couplé à des objectifs de **rentabilité** et à des **modèles économiques calqués sur la concentration**, la moindre réparation coûte cher. C'est à cause de cela que l'une des chaînes par espèce peut fermer du jour au lendemain. Les éleveurs doivent ainsi amener leurs animaux toujours plus loin... c'est un cercle infernal !

UN GIEE TERMINÉ, ET MAINTENANT ?

Concrètement, nous avons un projet qui peut-être **fonctionnel et chiffré**. Le **financement GIEE** pour l'animation de ce projet s'étant terminé fin mars, il sera plus difficile

de pouvoir animer la suite. Pourtant, près de 70 éleveurs ont répondu positivement au sondage en ligne !

Parallèlement et face à la **fermeture d'abattoirs, des projets individuels d'abattoirs d'élevage** (abattoir fixe à la ferme qui n'abat que les animaux de la ferme) **ont vu le jour** depuis fin 2023. Cela répond aux **besoins de relocalisation**, même pour des volumes restreints. En ovins, en caprins et même en bovins ! C'est une lueur d'espoir, mais qui ne sera peut-être pas duplicable partout...

Si ce projet vous intéresse et que vous ne nous en avez pas informé, faites-le !

CONTACT
Hélène DOMINIQUE, 06 32 58 19 48
h.dominique@agrobioperigord.fr



↑ Caisson gros bovin allemand



Voir toutes les étapes du projet « Abattage à la ferme »



Document de présentation du projet



Semences paysannes

Structurer une filière locale de maïs population pour l'alimentation humaine : un pari collectif

Depuis plusieurs années, AgroBio Périgord accompagne un groupe de paysans engagés dans la relance du maïs issu de semences paysannes pour l'alimentation humaine. Ce travail de fond vise à redonner toute sa place à une culture souvent décriée, en construisant une filière courte, cohérente et rémunératrice à l'échelle locale.

À rebours des logiques industrielles, le groupe s'appuie sur des **variétés populations** adaptées à leurs **contextes pédo-climatiques**, et **cultivées dans le respect de l'agriculture biologique**. Ce travail sur les variétés de par la sélection a un objectif double : **garantir une autonomie semencière et créer de la valeur sur les fermes**. Car si les variétés paysannes sont moins standardisées, elles offrent une **richesse agronomique et gustative précieuse**, à condition de **structurer en aval la transformation et la commercialisation**.

C'est tout l'enjeu de la **collaboration avec Manger Bio Périgord (MBP)**, plateforme de distribution de produits bio en circuits courts. Ensemble, producteurs et acteurs du territoire ont expérimenté la **mouture du maïs** pour en faire de la farine, de la semoule, et plus récemment, une farine extra-fine utilisable

en bûchamel ou pâtisserie. Ce dernier produit a fait l'objet d'essais culinaires concluants, ouvrant la voie à un **débouché structurant pour la filière**.

Mais ce travail nécessite des compromis : comment uniformiser les moutures tout en conservant la diversité variétale ? Comment valoriser les produits issus de plusieurs moulins et types de tamis ? Le collectif a choisi une approche souple : **harmonisation des procédés de transformation, mais acceptation de la variabilité inhérente aux variétés paysannes**. L'enjeu est aussi **logistique et économique** : garantir un **prix d'achat juste** (jusqu'à 5 €/kg pour la farine extra-fine), tout en restant **attractif pour les acheteurs publics et privés** et pouvoir **vendre l'ensemble des produits du moulin** (son, semoule et farine).



↑ La variété population Arc-en-ciel, maïs à éclater. Cette variété était autrefois proposée au catalogue de petits semenciers artisanaux mais on ne la trouve plus aujourd'hui. Elle est maintenue à AgroBio Périgord depuis 2013 grâce à plusieurs multiplications de qualité notamment par Didier Margouti et une seconde en 2017 par une productrice du Pays Basque.

C'est dans une **dynamique collective et conviviale** que s'est poursuivie, début 2025, la **structuration de la filière maïs population** destinée à l'alimentation humaine. À la ferme de Ribeyrolle, chez Etienne Lassaigue, la journée technique du 5 février a été l'occasion de faire le point sur l'un des axes forts de cette filière : la **production d'une farine fine de maïs**, alternative locale à la fécule de maïs bio, aujourd'hui importée d'Allemagne ou des Pays-Bas. Après une visite de l'atelier de meunerie, les échanges ont permis de mettre les mains – et les papilles – dans la farine, pour définir ensemble les qualités attendues : finesse de mouture, liant en cuisine, goût équilibré, et bonne tenue à la cuisson. Le 4 juin, **une formation sur la ferme de Ribeyrolles**, en partenariat avec le PAT* du Pays de l'Isle, a **réuni les cuisiniers scolaires du territoire autour des semences paysannes**. Entre découverte des **techniques de production des céréales et légumineuses locales** et **inspirations culinaires**, chacun est reparti conquis et plein d'idées pour ses menus.

Parallèlement, une dynamique s'est engagée autour du **maïs à éclater** (maïs popcorn). Des tests d'**éclatabilité** et de **dégustation** ont permis d'identifier les variétés les plus prometteuses, notamment la **variété « Arc-en-ciel »**. Le collectif ambitionne de lancer une **production locale de popcorn dès 2025** pour alimenter les **cinémas du réseau Ciné Passion Périgord**. Là encore, il s'agit de concilier plaisir, autonomie et résilience, dans un esprit de coopération.

*PAT en fin de page: projet alimentaire territorial



↑ Une analyse sensorielle, réalisée par Camille Vindras, Consultante en recherche action participative en agronomie et analyse sensorielle, pour la culture des diversités



↑ Présentation du fonctionnement de la bluterie installée sur le moulin type Astré à la ferme de Ribeyrolle

Pour étudier **l'influence de la variété, de l'environnement et de la mouture** et les comparer à de la MAÏZENA® (fécule d'amidon de maïs), deux épreuves de Napping (positionnement individuel d'échantillons en fonction de leurs différences et ressemblances) ont été proposées sur :

- des **gels** (20 g farine + 10 cL d'eau chaude), pour comparer la qualité technologique de 4 variétés sous deux moutures (300 et 200 µm),
- des **préparations béchamel** (40 g farine + 50 cL lait + 20 g de beurre), pour comparer la qualité sensorielle de 4 variétés à la MAÏZENA®.

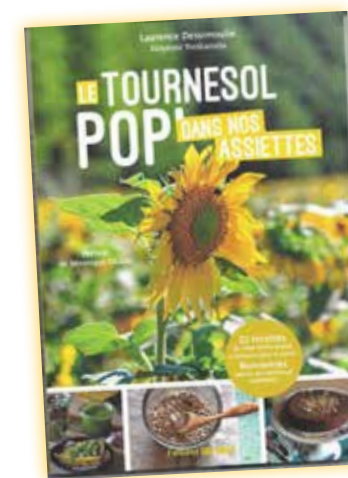
Les dégustateurs ont perçu globalement les **mêmes différences de texture et de saveur entre les gels et béchamels** (bon consensus). En groupant les échantillons de gel par variété, ils ont mis en

évidence **l'effet de la variété sur les propriétés visco-élastiques et le goût des farines**. La mouture ne semble pas apporter de **différences de texture** (regroupement par variétés et non par mouture) sur le gel. Une différence nette de texture est perçue entre les gels de deux variétés cultivées dans la même ferme. En béchamel, ces deux mêmes variétés présentaient des profils sensoriels similaires et conféraient une texture onctueuse. Ainsi, **certaines variétés semblent plus se prêter à la confection de béchamel**.



↑ Dégustateurs au cours d'épreuves de Napping pour une analyse sensorielle

Ce travail pionnier, encore en construction, est avant tout un **acte collectif de résistance agricole et alimentaire** dans le but de rendre les **systèmes agricoles plus robustes**. Une manière concrète de défendre une **autonomie semencière**, de **redonner du sens à la culture du maïs** (en Europe de l'Ouest, la totalité du maïs ensilage et environ 80 % du maïs grain sont utilisés pour l'alimentation animale – source : SEMAE), et de **tisser du lien entre producteurs, transformateurs, cuisiniers et citoyens gourmands**.



Il s'agit bien là d'un pari ! Chaque ferme a ses atouts et ses contraintes et en collectif, ce sont autant de leviers qu'il faut activer pour **trouver le chemin**, parfois long, qui permettra de **structurer une filière**. La Dordogne bénéficie d'un paysage politico-économique plutôt **en faveur de l'émergence de filières courtes et de qualité**.



Si vous voulez **rejoindre le projet**, contactez-nous à **filieres@agrobioperigord.fr**

AgroBio Périgord propose un livre de recettes sur le maïs pop' et un autre sur le tournesol pop' pour les intégrer dans notre assiette !

Entre 2010 et 2014, **AgroBio Périgord a participé au programme SOLIBAM sur l'évaluation des qualités des variétés populations de maïs en sélection participative pour l'alimentation humaine**. Sorti en septembre 2016, cet ouvrage est avant tout un travail collectif. Il comptabilise plus d'une cinquantaine de recettes, ainsi que des articles thématiques autour du maïs et de la biodiversité cultivée



CONTACT

Geoffroy ESTINGOY, 06 82 87 99 64
biodiversite@agrobioperigord.fr

Alexandra VITRAC, 06 31 26 67 68
filieres@agrobioperigord.fr

Bilan de la campagne de diffusion de semences paysannes 2024

OBJECTIFS DE LA CAMPAGNE

- ➔ **Promouvoir la biodiversité cultivée** : diffuser des semences locales et adaptées aux territoires.
- ➔ **Renforcer l'autonomie semencière** : encourager les pratiques de reproduction et de conservation des semences à la ferme.
- ➔ **Créer du lien entre les acteurs locaux** : favoriser les échanges entre paysans, jardiniers et citoyens.



POINT SUR LA NOUVELLE CAMPAGNE 2025 (AU 06/05)

25 variétés diffusées

30 bénéficiaires

CHIFFRES CLÉS DE LA CAMPAGNE 2024

30 variétés diffusées

43 bénéficiaires

53% Taux de retour de semences

Sensibilisation à la biodiversité et aux semences paysannes

Chaque année, la Maison de la Semence Paysanne d'AgroBio Périgord est sollicitée pour intervenir en milieu scolaire, un moyen de sensibiliser un autre public aux enjeux de la biodiversité cultivée. Retrouvez ici le témoignage de deux interventions menées le 3 avril.

LYCÉE LAURE GATET – PÉRIGUEUX

Dans le cadre de la Journée de la Terre et de son **programme de sensibilisation**, la **Maison de la Semence Paysanne** est intervenue au lycée Laure Gatet de Périgueux auprès de plusieurs classes de seconde à terminale. L'objectif : faire découvrir la biodiversité, les semences paysannes et leur rôle dans un avenir plus résilient.

Cette **intervention interactive** s'est appuyée sur un diaporama, des échanges et un temps de manipulation sensorielle de graines (maïs, tournesol, etc.). Elle a permis aux élèves :

- ➔ de comprendre les enjeux liés à l'érosion de la biodiversité ;
- ➔ de distinguer semences hybrides et semences paysannes ;
- ➔ de découvrir l'histoire du maïs et les modes de reproduction des plantes ;
- ➔ d'aborder la souveraineté alimentaire par la diversité cultivée.

DES RETOURS ENTHOUSIASTES

Les enseignants ont salué une intervention « très pédagogique », « adaptée aux jeunes » et essentielle pour « former des citoyens responsables ». Ils ont regretté que la salle ne soit pas comble, soulignant le besoin de généraliser ces actions.



Une présentation dynamique face à une soixantaine de lycéens



Moment d'exploration tactile : découverte d'un épi de maïs issu de semences paysannes

Les élèves, peu habitués à ce type de contenu, ont apprécié la dimension vivante de l'intervention :

UN LIEN CONCRET ENTRE BIODIVERSITÉ, AGRICULTURE ET CITOYENNETÉ

« Nous avons pu comprendre les enjeux autour des semences paysannes, ce qui nous permet de devenir de meilleurs citoyens. » **Anna B., Terminale SES**

« Grâce à une super intervenante, on a découvert la biodiversité agricole et pu toucher des graines : une expérience vivante ! » **Sirine A., Terminale SES**

Portée par la **Maison de la Semence Paysanne**, cette animation a permis d'**ancrer les enjeux globaux dans des exemples locaux et concrets**. Une sensibilisation précieuse à l'heure où les questions agricoles, alimentaires et climatiques sont au cœur des préoccupations.

LYCÉE AGRICOLE DE SAINT-YRIEIX-LA-PERCHE

Sous la thématique générale de la biodiversité, la **Maison de la Semence Paysanne** est venue pour échanger notamment sur la **biodiversité cultivée**. Ce sont 4 petits groupes qui ont pu participer tout au long de la journée à un atelier qui se veut très interactif autour des **semences paysannes**. C'est en 40 minutes top chrono qu'il a fallu

donner suffisamment d'éléments pour comprendre ses enjeux à ces apprenants parfois fils et filles d'agriculteurs. Les échanges ont été très dynamiques et constructifs. Nous espérons avoir semé quelques graines... paysannes.

Programme de l'atelier :

- ➔ Photolangage autour de la biodiversité ;
- ➔ Présentation d'AgroBio Périgord et de la Maison de la Semence paysanne ;
- ➔ Jeu des graines ;
- ➔ Échanges autour de la gestion collective de la biodiversité cultivée.



Animation photolangage, utilisé comme brise glace et positionnement en début d'atelier

CONTACT

Geoffroy ESTINGOY, 06 82 87 99 64
biodiversite@agrobioperigord.fr

Elisa HIVER, 06 82 87 99 64,
semencespaysannes@agrobioperigord.fr

Engrais vert

Une filière bio et locale d'engrais vert ?

C'EST POSSIBLE SI LES RÔLES ET LES BESOINS DE CHAQUE PARTIE PRENANTE SONT COMPRIS, DÉFINIS ET APPLIQUÉS

Entre 2016 et 2022, AgroBio Périgord a accompagné 70 producteurs à travers un GIEE. En 2021, la commande groupée a atteint 96 tonnes de grains et semences via une commande groupée dont 80 % de grains produits localement.

Ce travail a permis de fédérer des viticulteurs autour de la pratique des engrais verts, mettre à disposition des outils autoconstruits de semis et de travail du sol et d'acquérir des références de rendement pour apporter des pistes d'amélioration : itinéraire technique, choix spécifique et variétale, mélange. Malgré le fort intérêt que représentent les commandes groupées d'engrais vert pour les producteurs, la dynamique ne s'est pas

maintenue avec l'arrêt du GIEE en 2023 (voir encart).

Or, les engrais verts sont un sujet transversal à toutes les productions agricoles, ils offrent des opportunités de diversification de production et alimentation pour les céréaliers et les éleveurs, tout en apportant des bénéfices agronomiques à toutes les filières... L'intérêt pour les engrais verts reste donc important et les demandes d'approvisionnement en grains et semences sont toujours d'actualité.

Ainsi, début 2024, AgroBio Périgord a constitué un groupe de travail entre salariés pour relancer des actions autour de cette thématique : un viticulteur, un éleveur et un céréalier ont été sollicités pour participer à la discussion autour de la (re)structuration d'une filière bio et locale d'engrais vert. Les conclusions sont unanimes : pour que le projet aboutisse et se maintienne durablement, chaque partie prenante doit tenir son rôle et bien connaître les besoins des autres.

CONTACT
Orlane SALVADORI, 06 86 38 86 41
o.salvadori@agrobioperigord.fr

Claire MAISONNEUVE, 07 88 02 29 38
c.maisonneuve@agrobioperigord.fr

Malgré le fort intérêt que représentent les commandes groupées d'engrais vert pour les producteurs, la dynamique ne s'est pas maintenue avec l'arrêt du GIEE en 2023. Pourquoi ?

L'année 2024 nous a permis de prendre du recul et d'établir le constat suivant : une implication très forte des salariés d'AgroBio Périgord a encouragé un comportement passif des producteurs, tout en faisant peser une prise de risque économique et financière sur l'association, qui a assumé l'achat des grains et des semences puis la facturation et la revente.

Devant l'instabilité des financements publics, l'association ne peut pas garantir le maintien d'action à si fort enjeu sur des durées illimitées. Le rôle d'AgroBio Périgord est également d'impulser des projets et d'encourager l'autonomie des producteurs. Le GIEE est un dispositif d'accompagnement intéressant pour développer des actions collectives concrètes. L'enjeu du dispositif se trouve dans le transfert des compétences et des actions aux producteurs du fait de l'arrêt annoncé des financements à moyen-court termes pour assurer le maintien du projet dans la durée.

Besoins et rôles des 3 parties prenantes : fournisseurs, acheteurs et AgroBio Périgord. facteurs facilitateurs et limitants de la (re)structuration d'une filière locale et bio d'engrais vert.

Maraîchage

Rencontre technique maraîchage : pilotage de l'irrigation avec les sondes tensiométriques

LE PROJET

La proposition d'installer des sondes pour piloter son irrigation sur des fermes maraîchères a débuté en 2022 avec la société l'Arc en Ciel, basée dans les Pyrénées-Atlantiques. Quatre fermes ont été suivies de mai à octobre principalement sur la culture de la tomate.

LE CONTEXTE CLIMATIQUE

2022 et 2023 : deux années où la saison estivale a été très chaude, très sèche et où les ressources en eau pour certaines fermes ont été mises à mal, alors que pour 2024 : trop d'eau ! Beaucoup trop d'eau. Les nappes se sont bien remplies alors on pourrait se dire « Pas de soucis avec l'irrigation cette année ! ». Mais nous ne sommes jamais sûrs de rien...

Quelle que soit la ressource dont on dispose pour son irrigation, qui en général doit correspondre aux besoins de la ferme, il devient indispensable aujourd'hui, de mettre en place des outils visant à faire des apports de qualité, adaptés aux

besoins des cultures mais avant tout avoir une installation bien dimensionnée et performante.

PILOTER SON IRRIGATION, QUELS OUTILS ?

Avant de mettre en place des sondes il est essentiel d'observer son sol et ses cultures pour évaluer ses pratiques et prendre les bonnes décisions. Plusieurs moyens sont possibles :

→ La gouge pour réaliser des prélèvements à environ 20 cm d'un goutteur (pour l'irrigation en goutte à goutte) ou entre 2 asperseurs. De façon très visuelle, on observe l'humidité du sol sur l'horizon exploré par les racines. Ce prélèvement permet aussi de repérer d'éventuelles compactions qui pourraient réduire la circulation de l'eau.

→ Les sondes tensiométriques : elles permettent de mesurer de façon précise (manuellement ou automatique) la disponibilité en eau du sol et son évolution. Elles mettent en évidence des excès ou les manques d'eau, et confortent le producteur dans sa pratique habituelle ou la fait évoluer. Les apports en eau sont réduits et l'on

irrigue que lorsque c'est nécessaire.

Cette rencontre a permis de faire un bilan avec les maraîchers qui ont mis en place ce suivi depuis 3 ans et de partager leur constat sur une meilleure connaissance de leur sol et l'évolution du pilotage de l'irrigation sur leur ferme.

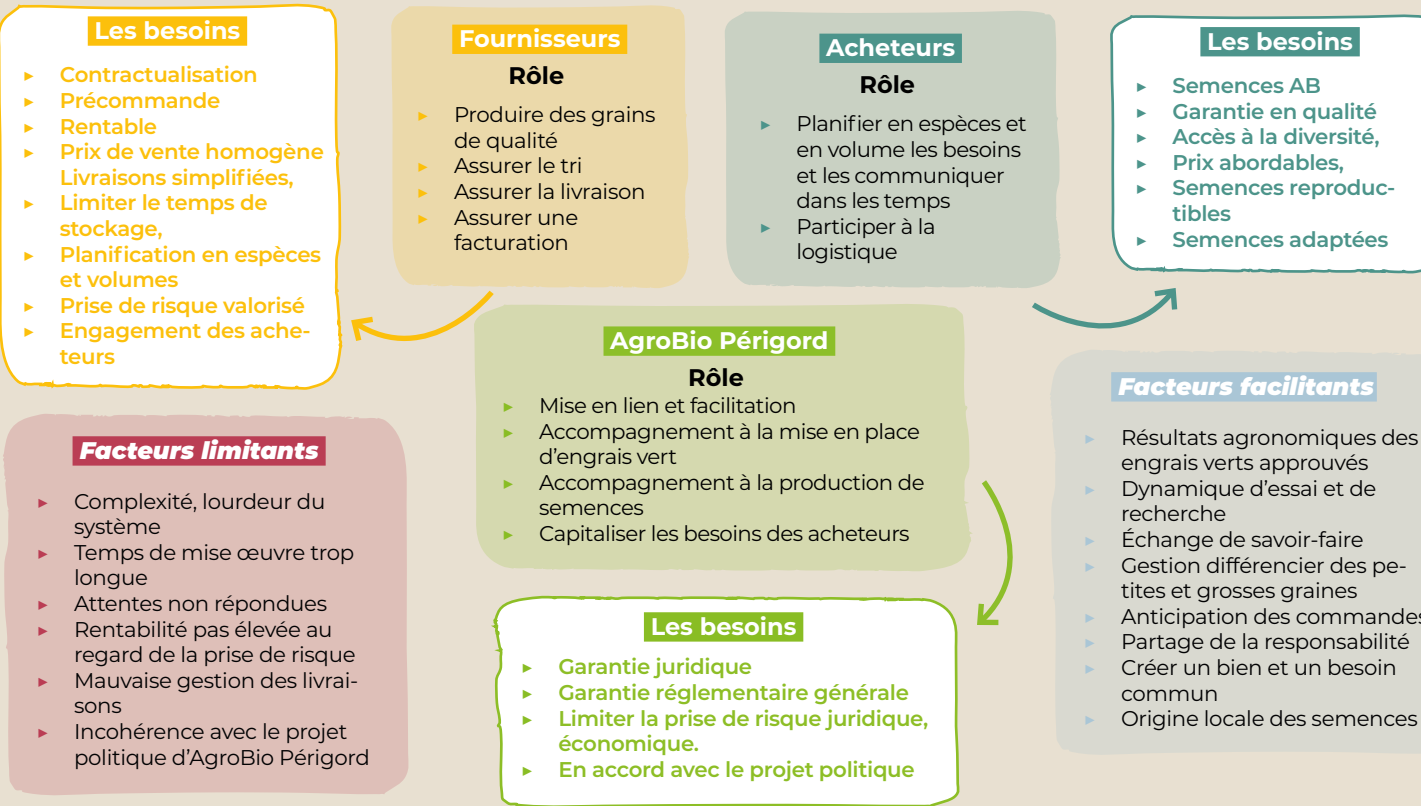


CONTACT
Séverine ALFIERI, 06 74 00 11 27
s.alfieri@agrobioperigord.fr

Témoignage de Carine et Annick TRICARD des Jardins de la Menoue

« Pour nous, les sondes ont été installées avec comme objectif d'économiser de l'eau... au final, ce n'est pas vraiment pour ça qu'on les ré-installe cette année. On apprend au fil du temps comment fonctionne et réagit notre sol, en fonction de l'endroit où sont placées les sondes, nous apprenons à comparer et avoir un référentiel avec la gouge, à différent endroit de notre exploitation. Et comme nous avons un témoin grâce aux sondes cela nous permet de savoir où nous en sommes ailleurs. Notre objectif est au final de comprendre le fonctionnement de notre sol par rapport à l'eau (eau d'irrigation, eau de pluie – car, même sous abri, la pluie a un rôle sur le sol). »

Si vous souhaitez être plus performant sur votre système d'irrigation, AgroBio Périgord propose un accompagnement individuel avec un dispositif de sondes tensiométriques. Mais vous l'aurez compris, avant de mettre en place un tel outil, il est indispensable d'avoir une installation bien dimensionnée.



Comment travailler avec les associations d'aide alimentaire locales ?



Dans le cadre du projet « **Mieux Manger Pour Tous** » ayant pour objectif de favoriser l'accès des **productions alimentaires bio locales et de qualité** aux personnes en **situation de précarité**, nous avons donné rendez vous le mardi 25 mars sur la Ferme des Tistous à Chancelade à nos adhérents et aux associations d'**aide alimentaire locale**.

Trois associations étaient représentées : **La Croix Rouge, la Maison 24 et Les Restos du Cœur** ainsi que trois producteurs. Après une présentation de l'organisation de chaque structure et le témoignage d'Antoine sur son expérience avec la Maison 24, les échanges ont abouti dans un premier temps sur la **gestion des surplus** pour les producteurs et comment les **mettre en lien avec les associations locales**. Une liste répertoriant toutes les associations a été réalisée pour permettre aux maraîchers de contacter directement l'antenne la plus proche de sa ferme.

Toutefois, il n'est pas exclu que les producteurs intéressés par cette démarche puissent planifier et contractualiser sur une ou plusieurs productions avec ces associations. Si vous êtes intéressé par cette démarche, vous pouvez prendre contact directement avec les structures locales.



En complément, la **Banque Alimentaire de Dordogne** va prochainement déployer l'application Proxidon, une **plateforme numérique** permettant aux associations d'aide alimentaire de **collecter les surplus et invendus** encore consommables des donateurs situés aux alentours. Cela afin de faciliter la démarche aussi bien pour les producteurs que pour les associations.

CONTACT
Séverine ALFIERI, 06 74 00 11 27
s.alfieri@agrobioperigord.fr

↓ **Fonctionnement de Proxidon, l'application pour collecter le surplus et les invendus encore consommables**



PPAM

Commercialiser des PPAM, une filière spécifique et diversifiée à l'étude



1. Pour vous accompagner consulter « La vente directe des PPAM : synthèse réglementaire. Avril 2019 » disponible sur le site de Agribiodrôme.

2. Pour vous accompagner : « Structuration des filières PPAM bio en France : repères méthodologiques et retours d'expériences. Sept 2024 ». Disponible sur le site de Bio Nouvelle Aquitaine > Produire Bio > PPAM.

La filière des **Plantes à Parfum Aromatiques et Médicinales (PPAM)** est en **expansion** en France. La Dordogne ne fait pas exception avec **110 fermes engagées** en AB en 2023, soit 17 fermes de plus qu'en 2022 (Source : Agence bio). À ces fermes, doivent s'ajouter celles qui sont labellisées « Les Simples » ou Nature et Progrès uniquement.

Avec 120 plantes cultivées, 350 cueillies et de multiples possibilités de produits finis, les **opportunités de débouchés sont très variées** : herboristerie, aromathérapie, cosmétique, compléments alimentaires, parfumerie, médical... Attention, le multi-usage des plantes n'étant pas reconnu par la réglementation, le **cadre législatif de la vente des PPAM est complexe** et dépend de l'usage mis en avant ¹ : alimentaire, cosmétique ou complément alimentaire.

Depuis 2022, le **marché des PPAM est au ralenti**, difficilement prévisible et certains débouchés en vente directe sont en saturation. Dans ce contexte, nous conseillons vivement aux porteurs de projet d'installation en PPAM ou de structuration de filière locale de réaliser au préalable une étude de marché ².

Dans ce contexte, AgroBio Périgord, la Chambre d'Agriculture de Dordogne, Bio Nouvelle-Aquitaine et Interbio Nouvelle-Aquitaine se sont associés pour réaliser, avec l'aide de producteurs, une **étude de marché sur les PPAM bio en circuits courts** dans le bassin Bordelais.

Les objectifs de ce projet sont :

- Identifier de **nouveaux marchés** et leurs spécificités
- Étudier le **potentiel de la vente** dans ce bassin où des typologies de points de vente sont peu exploités ;
- Comprendre le fonctionnement des différents **distributeurs**.

Ainsi, d'avril à juin 2025, Lise, stagiaire en étude de commerce, a réalisé **35 enquêtes** réparties entre différents distributeurs : magasins bio spécialisés, pharmacies et parapharmacies, épicerie fines, grande distribution, herboristeries, restauration commerciale et collective, plateformes et magasins bien-être. Une première restitution de l'enquête s'est tenue mi-juin.

Pourquoi sur le bassin Bordelais ? Parce que les opérateurs de l'aval y sont bien identifiés par Interbio Nouvelle-Aquitaine et qu'il existe dans ce secteur une **grande diversité de distributeurs** aux fonctionnements variables. Cette étude est une grande première pour notre réseau, les résultats et la méthodologie utilisés pourront être dupliqués à d'autres bassins si nécessaire.

CONTACT
Orlane SALVADORI, 06 86 38 86 41
o.salvadori@agrobioperigord.fr
Marine FLORENT, 06 85 30 95 34
ppam@agrobioperigord.fr

↓ **Pour en savoir plus : fiche réussir ses circuits de vente**





Agricultrices 24

Formation Tronçonneuse en non mixité



Début 2025, une **formation tronçonneuse** en non mixité a été organisée dans le cadre du collectif **Agricultrices 24**. Au programme, 7h de formation avec une grosse partie de formation pratique et de mise en condition autour de l'utilisation et l'entretien de la tronçonneuse pour 8 productrices de l'association.

Le collectif se structure

En mars, une **dizaine de productrices** se sont réunies sur le **vignoble du Domaine du Bout du Monde** pour échanger sur les actualités de chacune, mais aussi pour **avancer sur la structuration du groupe**. Les productrices ont rédigé ensemble une **charte commune** qui cadre l'organisation du groupe.

- Le collectif est un **espace non mixte** où le respect, la tolérance, la confidentialité et la bienveillance sont essentiels.
- Être membre du collectif, c'est **écouter activement** et **accepter l'autre sans jugement**.
- Par le partage d'information, la mise en place de formations, l'échange et le partage de vécu, **le collectif permet l'empouvoirement et la légitimation de ses membres**.
- Être actrice du collectif, c'est se retrouver

autour de la **solidarité**, de la **sororité** et de l'**entraide**. Être vigilante aux autres permet de repérer et identifier celles qui peuvent avoir besoin de soutien.

- La **convivialité**, le **rire** et la **joie** sont au cœur des actions du collectif.
- Les membres du collectif se retrouvent dans un **mode de production qui dépasse la certification bio**.



CONTACT
Marine JULIEN, 06 08 07 32 54
m.julien@agrobioperigord.fr

Vie d'équipe

Mouvements dans l'équipe

Pour mieux répondre aux **préoccupations des producteurs sur le sujet des débouchés**, l'association a fait le choix de créer un **nouveau poste de conseiller sur la structuration de filières et les circuits courts**. L'objectif est également de **sensibiliser différents publics à la bio**, ses enjeux et ses atouts (grand public, scolaires...). Le poste inclut aussi la **valorisation des produits issus de semences paysannes**, via l'accompagnement des producteurs et la promotion de ces pratiques auprès du public et des circuits de vente. Alexandra VITRAC a donc démarré avec enthousiasme mi-mai.



N'hésitez pas à contacter Alexandra pour des projets individuels ou collectifs de commercialisation !

filieres@
agrobioperigord.fr
06 31 26 67 68



Alexandra VITRAC *Nouvelle salariée – Filières · Circuits courts bio & locaux*

Après plusieurs années passées à l'étranger (Irlande, Nouvelle-Zélande, Australie, Canada) et une carrière dans la publicité digitale et les nouvelles technologies, j'ai choisi de revenir en Dordogne, ma région natale, et m'investir dans des projets en accord avec mes valeurs : l'accès à une alimentation saine, locale et respectueuse de l'environnement, ainsi que la valorisation des ressources économiques locales. J'ai notamment travaillé pour l'Association des Producteurs en Pays Lindois, où j'ai mené des

missions de promotion, de développement et de gestion de leur boutique de producteurs. Je rejoins aujourd'hui AgroBio Périgord en tant que conseillère filières et circuits courts bio et locaux, avec l'envie de contribuer au développement d'une agriculture biologique forte et ancrée dans son territoire, et d'accompagner les producteurs dans la structuration de nouvelles filières et le développement de nouveaux débouchés commerciaux.



Ludvine LAVERGNE *Stagiaire – Viticulture · Influence des biocontrôles et du cuivre*

En dernière année de formation d'ingénieur agronome à VetAgro Sup (Clermont-Ferrand), j'ai commencé mon stage de fin d'études dans la chouette équipe viti d'AgroBio Périgord fin mars. Je suis en charge de l'expérimentation de produits de biocontrôle qui a pour objectif de lutter contre le mildiou en réduisant les doses de cuivre appliquées. J'ai hâte de travailler avec l'équipe et les viticulteurs, et de voir les résultats de la troisième année d'expérimentation pour construire

mon mémoire sur l'efficacité des biocontrôles contre les maladies cryptogamiques de la vigne et l'influence d'une réduction de la dose de cuivre couplée à l'utilisation de ces derniers. J'ai un attrait particulier pour les cultures pérennes et je suis heureuse de pouvoir travailler en viticulture. Ce stage me fait découvrir une nouvelle culture et me permet de développer de nouvelles compétences en expérimentation.



Zélie KALFF *Stagiaire – Agronomie · Fertilité et vie du sol*

Comment faciliter le retour au sol de la matière organique pour favoriser la fertilité et la vie de son sol ? Voici la question qui m'occupe pendant mon stage de fin d'études d'agronomie chez AgroBio Périgord ! De février à fin juillet, j'appuierai à la structuration de filières de compostage de biodéchets et je concevrai une expérimentation

pour évaluer les impacts du compostage sur la qualité des composts de biodéchets. Je suis heureuse de pouvoir œuvrer dans cette structure qui porte de belles valeurs, agissant pour et avec les paysans. Au plaisir de vous rencontrer et d'échanger avec vous pendant cette période !



Mina BOUTREUX *Stagiaire – Viticulture · Flavescence dorée*

Arrivée en avril 2025 pour mon stage d'étude, j'ai rapidement trouvé mes marques au sein du pôle viti, où règne une excellente ambiance de travail. Mon stage, axé sur les moyens de lutte alternatifs aux pyrèthres naturels contre la flavescence dorée, m'offre une expérience à la fois enrichissante et stimulante. Les sorties de terrain dans le cadre du réseau de surveillance, aux côtés de ma tutrice Claire Maisonneuve, m'ont permis d'apprendre énormément en peu de temps, no-

tamment à travers l'observation des larves, de la vigne et des insectes. J'ai également fait de belles rencontres, et je suis ravie d'avoir rejoint l'association AgroBio Périgord, qui me permet de m'épanouir pleinement dans ce cadre engagé et dynamique. L'aventure ne fait que commencer, et je me réjouis d'avance de toutes les nouvelles connaissances et expériences à venir.



Geoffroy ESTINGOY *Départ – Coordination · Programme régional CBD-NA*

Quelle aventure ! Arrivé en novembre 2022, je découvre le microcosme des semences paysannes, un monde dans un monde. Après 2 mois de tui- lage auprès d'une salariée investie, militante et impliquée depuis plus d'une dizaine d'années, je me retrouve aux manettes de la Maison de la Semence Paysanne d'AgroBioPérigord et du pro- gramme régional Cultivons la biodiversité en Nou- velle-Aquitaine. Les enjeux sont colossaux, les défis nombreux et les actions très enrichissantes. J'étais tout excité ! Imaginez-vous : une collection de plus de 80 variétés de maïs population, une di- zaine variétés de tournesol, 272 variétés potagères dont 69 exclusives, un collectif sur les céréales à paille, des collectifs autour de l'autonomie semen- cière et de l'alimentation humaine, un réseau de jardiniers, un réseau départemental, régional et national, des chercheurs, des rencontres avec des mexicains, des sénégalais, etc. Mais très vite, les premiers signaux de détresse s'allument : collè- gues épuisés (premier départ en mars 2023), ad- hérants difficiles à mobiliser, inertie des collectifs, gouvernance pas claire, etc. Au final, j'ai géré les arrivées et les départs de 7 personnes, des heures pour pas dire des jours à réfléchir à comment faire pour que le projet de la biodiversité cultivée tienne dans la durée, ne pas reproduire les erreurs du passé, etc. « Faire et défaire, c'est déjà faire » me disait une amie pour me rassurer. A cela se rajoute des dossiers de financement pas toujours adaptés aux attentes et besoins du terrain et/ou difficile à mettre en place et réfléchis par des per- sonnes qui ne sont plus dans les effectifs. Et puis, cette année, gros coup de rabot de la part de la région Nouvelle-Aquitaine qui met à mal nos ac-

tions malgré de nombreux échanges et une pro- messe non-tenue. A chaque difficulté, on me dit que ça ira mieux l'année suivante. J'ai aussi cru que l'arrivée des « nouveaux OGM » relancerait la dynamique. Mais à chaque fois, j'essaye de combler un vide, de faire comme je peux avec les moyens que j'ai, de m'ex- cuser auprès des paysans et des partenaires im- pliqués. Nous essayons collectivement de rebattre les cartes, de désincarcérer le pôle « biodiv' » pour rendre les semences paysannes transversales aux actions d'agrobio et un nouveau projet politique voit le jour au sein duquel les semences pay- sannes ont toute leur place (à mon sens). On est déjà en 2025 et je me sens fatigué (morale- ment) par tout cela. On me propose de ne plus coordon- ner une maison de la semence mais plutôt un pôle technique. Après réflexion, je décide de partir non pas pour un nouveau projet mais juste pour ne pas « exploser ». C'est dur pour un ancien prof de math de ne pas avoir trouvé la ou les solutions. Il y a par- fois des équations sans solution aussi. Partagé par le sentiment du « si j'avais su, je ne serai pas venu. » et « il n'y a pas de regrets qui tiennent », je garderai tout de même de bons sou- venirs de mon passage à AgroBioPérigord. Je re- mercierai jamais assez toute les personnes qui ont partagé leurs savoirs et savoir-faire, leurs passions ou leur convictions avec moi. Je croiserai certai- nement beaucoup d'entre vous car même si mes ressources sont dans les Pyrénées, mes racines continueront de se développer dans le Périgord. Et pour finir, n'oublions pas que derrière chaque aliment que nous mangeons une graine a du être semée. Alors semons-nous !



Ce bulletin vous a plu ? Moins convaincu ?
Une idée de thème pour le prochain bulletin ?

Vos retours comptent pour nous !

Scannez ce QR code pour nous faire un retour (moins d'une minute).



L'équipe d'AgroBio Périgord

Standard téléphonique ouvert du lundi au vendredi de 9h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30 : 05 53 35 88 18

En dehors de ces horaires, vous pouvez laisser un message ou joindre l'équipe par email ou par téléphone.



Marine JULIEN

Direction · Relations
publiques Financements ·
Ressources humaines
m.julien@
agrobioperigord.fr
06 08 07 32 54



Claire PARIS

Responsable
administrative
et financière
raf@
agrobioperigord.fr
05 53 35 88 18



Brigitte BARROT

Accueil et secrétariat
Comptabilité clients
secretariat@
agrobioperigord.fr
05 53 35 88 18



Jérémy MARTEL

Communication
communication@
agrobioperigord.fr
06 07 72 54 68



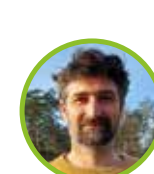
Stéphanie BOMME-ROUSSARIE

Restauration collective
Alimentation et territoire
s.bomme-roussarie@
agrobioperigord.fr
06 74 77 58 86



Alexandra VITRAC

Filières · Circuits courts
bio & locaux
filières@
agrobioperigord.fr
06 31 26 67 68



Florian BASSINI

Agronomie · Sols et
enjeux eau
f.bassini@
agrobioperigord.fr
07 85 86 30 55



Séverine ALFIERI

Maraîchage
s.alfieri@
agrobioperigord.fr
06 74 00 11 27



Hélène DOMINIQUE

Élevage
h.dominique@
agrobioperigord.fr
06 32 58 19 48



Camille GALLINEAU

Maîtrise des pratiques ·
Formations
formation@
agrobioperigord.fr
06 37 52 99 39



Marine FLORENT

Installation · PPAM · Aides
& réglementation · Fermes
démon · CPPAB
installation@
agrobioperigord.fr
ppam@agrobioperigord.fr
06 85 30 95 34



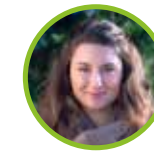
Geoffroy ESTINGOY

Coordination ·
Programme régional
CBD-NA
biodiversite@
agrobioperigord.fr
06 40 19 71 18



Orlane SALVADORI

Semences potagères ·
Maraîchage · PPAM
o.salvadori@
agrobioperigord.fr
semencespotageres@
agrobioperigord.fr
06 86 38 86 41



Elisa HIVER

Diffusion des semences
paysannes
semencespaysannes@
agrobioperigord.fr
06 82 87 99 64

Pôle viticulture



Alexandre THENARD

Coordination
coordoviticulture@
agrobioperigord.fr
06 07 72 54 36



Joséphine ONG

Flavescence dorée ·
Biodiversité sauvage ·
Agroforesterie &
arboriculture
j.ong@
agrobioperigord.fr
06 82 87 99 63



Claire MAISONNEUVE

Réseau de surveillance
Réseau DEPHY-ECOPHYTO
c.maisonneuve@
agrobioperigord.fr
07 88 02 29 38



Éric MAILLE

Conseil et formations bio
biodynamiques · Coordination
expérimentations ·
Réfèrent viticulture biologique
FNAB & ITAB
e.maille@
agrobioperigord.fr
06 87 58 48 50

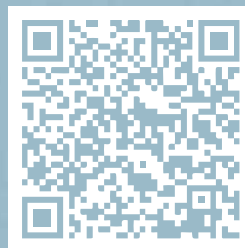
Découvrez le

PROJET POLITIQUE 2025-2030

d'AgroBio Périgord



Un projet
construit
collectivement
grâce à un an
de rencontres
et de débats
sur les fermes



Les actions sont soutenues par les financements publics suivants :



www.agrobioperigord.fr