



16 octobre 2025

Table des matières

<u>1 Point d'occupation pédagogique 2024-2025.....</u>	<u>4</u>
<u>2 Analyse des produits.....</u>	<u>5</u>
<u>2.1 Répartition des ventes de produits.....</u>	<u>5</u>
<u>2.2 Répartition des prestations et des locations d'ateliers.....</u>	<u>7</u>
<u>2.3 Evolution du chiffre d'affaires de la boutique.....</u>	<u>7</u>
<u>2.4 Evolution de la masse salariale.....</u>	<u>8</u>
<u>3 Projet 2025.....</u>	<u>9</u>
<u>3.1 Investissement en matériel halle N°1.....</u>	<u>9</u>
<u>4 Point financier.....</u>	<u>10</u>
<u>4.1 Décision modificative 3.....</u>	<u>10</u>
<u>4.2 Budget prévisionnel 2026.....</u>	<u>11</u>
<u>5 Conclusion.....</u>	<u>12</u>

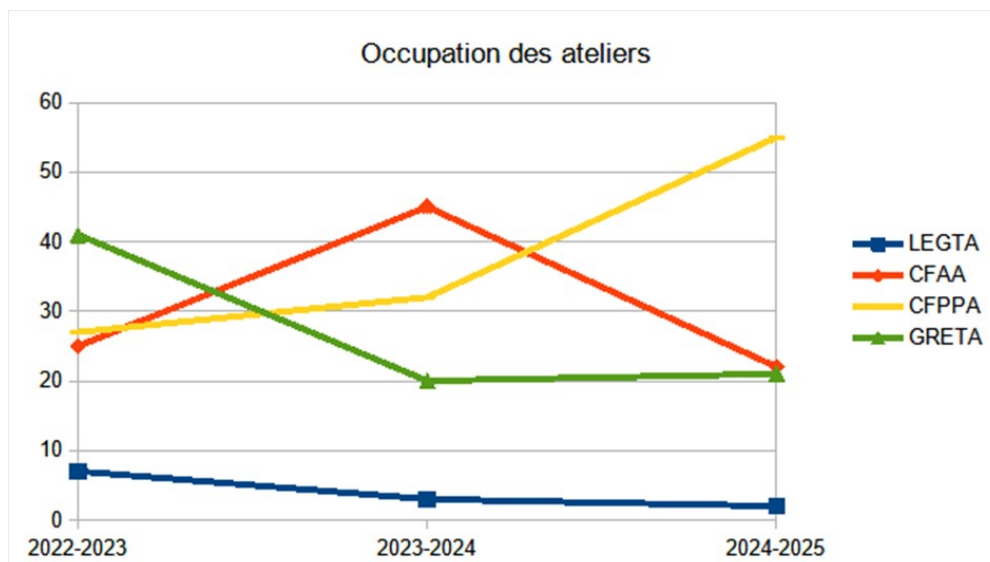
1Point d'occupation pédagogique 2024-2025

Centre	Classe	Heures totales TP (nbre H/ nbre apprenants)	Atelier
LEGTA	1ère, terminale et BTS transfo	82	Prépa chaude + légumerie
	Atelier EATDD + atelier mercredi	18	Prépa chaude
Total		100	
CFAA	BTS Bioqualim 1	158	Toutes les salles
	BTS Bioqualim 2	605	Toutes les salles
	CS transfo fromagère	70	Salle lait
	Licence VPT	210	Prépa chaude
Total		1043	
CFPPA	CAPA OIA	1583	Toutes les salles
	BPREA Lait	60	Salle lait
	UCARE Végétaux	276	Prépa chaude + légumerie
	UCARE Viande	372	Prépa froide + chaude
	BPREA Maraicher	245	Prépa chaude + légumerie
Total		2536	
GRETA	CAP Boucher	950	Prépa froide
Total		950	
TOTAL		4629	

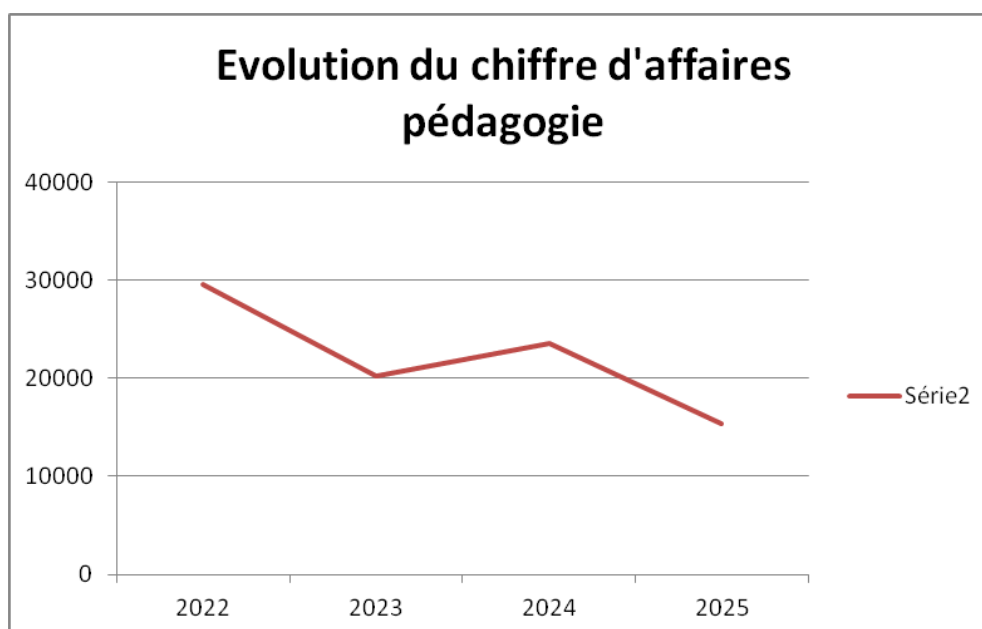
On constate une baisse significative de la fréquentation de la pédagogie en comparaison à l'année 2024. A compter de septembre il n'y a plus de Bioqualim 1^{ère} année. Pas de classe préparatoire de CAP IOA cette année. Nous avons accueilli un seul groupe de CAP bouchers pour le GRETA.

Ce recul de la pédagogie aura un impact :

- sur les productions fabriquées, car une partie était faite avec les apprenants.
- sur le résultat financier de l'atelier car moins d'heures seront facturées.



	2022		2023		2024		Estimation 2025	
CFAA	11 140 €	29 557 €	11 681 €	20 164 €	12 701 €	23 526 €	6 018 €	15 428 €
CFPPA	11 326 €		3 775 €		6 225 €		4 810 €	
GRETA	7 091 €		4 708 €		4 600 €		4 600 €	



2Analyse des produits

2.1Répartition des ventes de produits

Aujourd'hui nous distribuons nos produits à travers différents circuits.

- La vente en boutique : elle représente 54 % des ventes
- Les collectivités : les cantines de l'Agrocampus mais également la cantine de l'école primaire et élémentaire de Saint-Castin le lycée des métiers et de l'habitat à Gelos,
- Exploitations et centres de l'Agrocampus : confection de coffrets cadeaux pour la vente en fin d'année, nos produits sont en vente également sur l'exploitation de Oeyreluy. (DAX)
- Autres : Communes, associations, Conseil Régional, comité d'entreprise.
- Le groupe API est une entreprise de restauration collective avec qui nous travaillons depuis mars 2024. Nous sommes référencés chez eux avec 2 types de clients :
 - Restaurant d'Inter Entreprise du Luy de Béarn à Serres-Castet : Nous travaillons depuis notre référencement, les volumes n'ont cessé d'augmenter en viande, en yaourts et en fromage de brebis.
 - Les cantines de plusieurs sites pilotés par le groupe. Depuis septembre 3 nouveaux sites ont été référencés.

➤ Le conseil régional continue leur partenariat d'achat de produits en conserve avec la halle.

➤ Nous participons comme tous les ans au marché des lycées agricoles organisé par la DRAAF à Bordeaux.

➤ Notre démarche porte ses fruits. Elle est basée sur 4 piliers :

- Travailler des produits frais avec des fournisseurs locaux implantés sur le territoire.

- Une gamme de produits diversifiée et de qualité.

- Des prix accessibles.

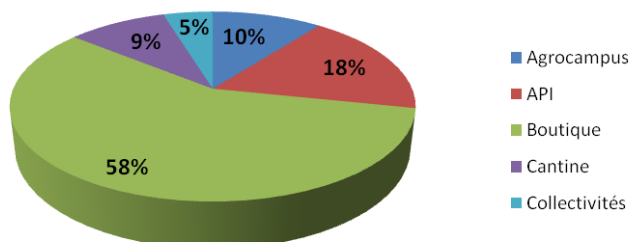
- Une réponse rapide à la commande et une capacité à s'adapter rapidement à la demande en fonction des fluctuations des prix du marché de la matière première.

➤ Des nouvelles pistes de développement s'ouvrent à nous.

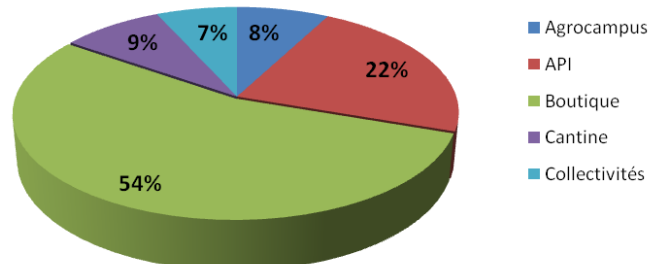
- Un magasin SPAR ouvrira ses portes fin octobre sur la commune de Montardon,

- Des nouvelles cantines souhaitent nous rencontrer afin d'étudier la possibilité de travailler avec nous.

Répartition du chiffre d'affaires des ventes de produits 2024



Répartition du chiffre d'affaires des ventes de produits 2025



2.2 Répartition des prestations et des locations d'ateliers

➤ **La prestation de production** est essentiellement faite pour l'exploitation du Lycée de Oeyreluy. Cette production d'axoa ou de bolognaise leur permet de valoriser les invendus de la vente directe en viande de veau et de bœuf faite dans leur boutique.

➤ Locations des ateliers

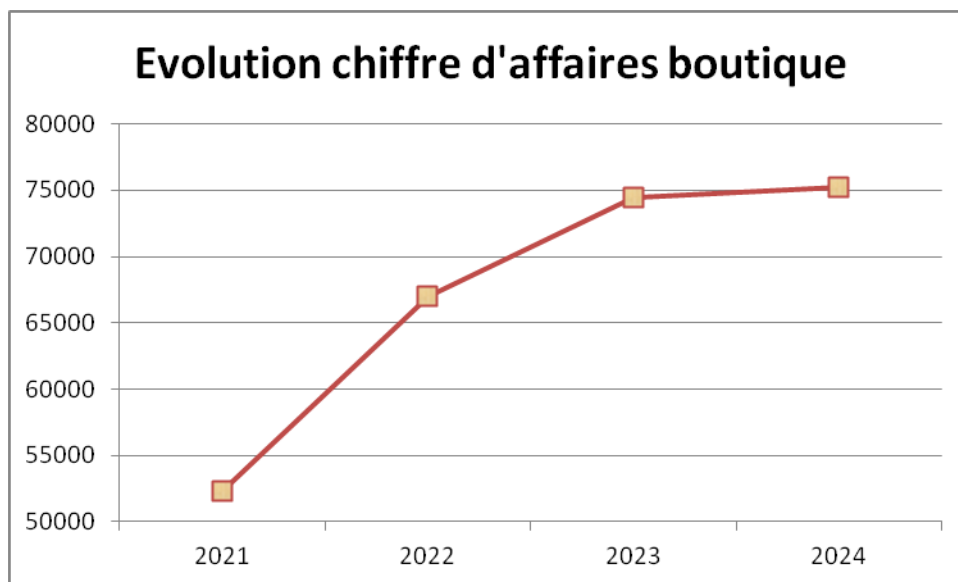
- On constate que la pédagogie représente aujourd'hui une grosse partie des revenus issus de la location des ateliers. Comme souligné précédemment, nous sommes tout de même alertés sur la baisse de fréquentation des formations en agroalimentaire. Toutes les formations, du lycée à l'apprentissage ou encore formation professionnelles sont en souffrance. Ce qui engendrera un manque de chiffre d'affaires conséquent pour l'atelier.
- Le nombre de producteurs a aujourd'hui baissé suite à une réévaluation du prix de la matière première lait et viande. Les agriculteurs aujourd'hui délaissent la vente directe et se réorientent vers les circuits traditionnels.
- Un manque à gagner conséquent est donc à noter sur le chiffre d'affaires de la halle.

2.3 Evolution du chiffre d'affaires de la boutique

A septembre 2024, la vente en boutique progresse de plus de 10 % par an. En 2025, la tendance repart à la hausse.

2 objectifs restent à atteindre :

- Augmenter le temps d'ouverture de la boutique. Il est aujourd'hui de moins de 50% du nombre de jours ouverts dans l'année.
- Augmenter notre réseau client grâce à un book créé l'année dernière par une élève de licence VPT afin de vendre davantage d'animaux des exploitations de l'Agrocampus notamment sur les Blondes d'Aquitaine.



2.4 Evolution de la masse salariale

Le passage en centre constitutif de la halle permet de ne plus avoir le salaire du responsable devenu directeur en charge sur l'atelier.

Il a permis depuis septembre, le recrutement d'un ETP supplémentaire (Claire LAURET) sur la halle. Ce recrutement a été nécessaire afin de :

- Sécuriser la continuité de la fabrication en cas d'absence du directeur.
- Redynamiser l'offre régulière de poisson et de plats cuisinés sur la boutique.

3Projet 2025

3.1Investissement en matériel halle N°1

Le renouvellement du matériel de la halle se poursuit et sera réalisé en quasi-totalité à la fin de l'année. Ces changements vont être un réel atout du fait de l'augmentation de volume produit sur l'atelier. Ils vont permettre de rester fidèle aux 3 axes définis :

- La pédagogie (utilisation de matériel fonctionnel et présent dans les entreprises agroalimentaires).
- Les besoins en production (augmenter la productivité sur l'atelier).
- La prestation (la possibilité pour les agriculteurs de produire plus avec moins de personnel dans le même temps imparti).

➤ Afin de limiter les fluctuations du prix de la matière première, de massifier les productions et de se conformer aux normes sanitaires en vigueur, le congélateur à double sera remplacé par une chambre froide négative de même taille.

➤ Suite à l'augmentation de la demande en tartinable et à l'obsolescence de la doseuse volumétrique indispensable au remplissage des pots, un nouvel élément est acheté sur le poussoir sous vide. Celui-ci sert aujourd'hui quotidiennement autant pour la fabrication de saucisserie pour les collectivités qu'au remplissage des pots pour la fabrication de conserves.

4Point financier

4.1Décision modificative 3

Charges de fonctionnement

	BP25 + DM2	DM3	BP25 + DM3
60 – Achats	126 300 €	12 530 €	138 830 €
61 – Services extérieurs	25 680 €	1 860 €	27 540 €
62 – Autres services extérieurs	3 290 €	0 €	3 290 €
63 – Impôts, taxes et versements assimilés	4 000 €	- 3 000 €	1 000 €
64 – Charges de personnel	48 080 €	- 11 390 €	36 690 €
65 – Autres charges de gestion courante	3 600 €	0 €	3 600 €
68 – Dotations aux amortissements et aux provisions	3 050 €	0 €	3 050 €
6 – Comptes de charges	214 000 €	0 €	214 000 €

Produits de fonctionnement

	BP25 + DM2	DM3	BP245+ DM3
70 – Ventes (vente de produits + location atelier + prestation)	195 485 €	0 €	195 485 €
74 – Subventions d'exploitation	12 255€	0 €	12 255 €
75 – Autres produits de gestion courante	2 060 €	0 €	2 060 €
76 – Produits financiers	4 000 €	0 €	4 000 €
78 – Reprise sur amortissements et provisions	200 €	0 €	200 €
7 – Comptes de produits	214 000 €	0 €	214 000€

Résultat de fonctionnement après DM :0€

Malgré la diminution des charges salariales, le résultat est à 0. Il est dû en partie à la prise en charge de l'énergie (électricité) valorisée sur les factures de 2024.

Dépenses d'investissement

	BP25 + DM2	DM3	BP25 + DM3
2 – Comptes d'immobilisations			
21 – Immobilisations corporelles	20 500 €	9 500 €	30 000 €

4.2 Budget prévisionnel 2026

Charges de fonctionnement

	BP 2026
60 – Achats	148 950 €
61 – Services extérieurs	28 500 €
62 – Autres services extérieurs	2 200 €
63 – Impôts, taxes et versements assimilés	1 100 €
64 – Charges de personnel	46 660 €
65 – Autres charges de gestion courante	3 600 €
68 – Dotations aux amortissements et aux provisions	3 050 €
6 – Comptes de charges	234 000 €

Produits de fonctionnement

70 – Ventes	228 450 €
74 – Subventions d'exploitation	12 205 €
75 – Autres produits de gestion courante	2 100 €
76 – Produits financiers	4 000 €
78 – Reprise sur amortissements et provisions	200 €
7 – Comptes de produits	247 000 €

Résultat de fonctionnement prévisionnel : + 13 000€

Il est dû à une revalorisation des prix en frais et en conserve et une augmentation des volumes vendus en boutique et aux collectivités.

Dépenses d'investissement

	BP 2026
2 – Comptes d'immobilisations	
21 – Immobilisations corporelles	9 000 €

Résultat d'investissement prévisionnel : - 9 000 €

Mise à jour du logiciel Integraal Agro pour l'enregistrement de la production et de la gestion du stock, ainsi que du serveur et du matériel informatique.

5 Conclusion

Après son passage en centre constitutif, la halle se structure.

Des travaux sont à prévoir pour les prochains mois :

- Réussir à satisfaire aux exigences de l'inspection sanitaire prévue en fin d'année (si non satisfaction risque de suspension temporaire voire définitive des agréments et donc interdiction de production et de vente sur la halle).
- Posséder un pourcentage majoritaire en chiffre d'affaires de vente de produits afin de créer une source de revenus stable et des volumes de fabrication conséquents.
- Maîtriser les coûts de revient et contrôler les charges variables de fonctionnement tout en y intégrant la totalité des charges (en particulier l'électricité, production d'eau chaude).
- Suite à une augmentation des prix de la matière première, une réévaluation des prix est à prévoir, autant sur les produits frais que sur les conserves.
- La fréquentation par la pédagogie de l'atelier est en souffrance, est un axe à essayer de redynamiser rapidement.