

LENTILLE BIO – Résultats techniques 2010

Les avantages de la LENTILLE :

- Débouché : alimentation humaine
- Reliquats azotés intéressants
- Cycle cultural court

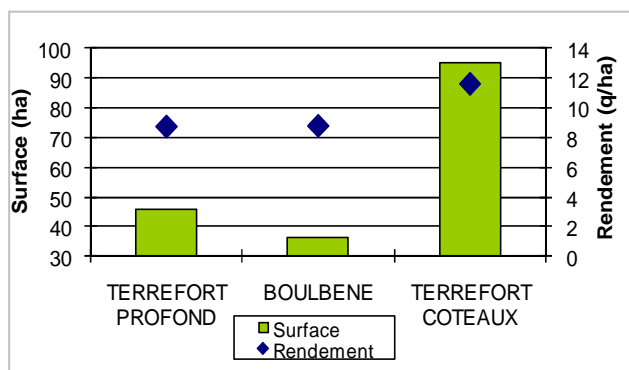
25 agriculteurs enquêtés ont semé de la lentille, sur 177 ha. Elle représente seulement 5 % de la surface totale enquêtée (et 12% des surfaces en légumineuses).

Nombre de situations	27
Surface (ha)	177
Rendement moyen (q/ha)	10
Rendement mini (q/ha)	1
Rendement maxi (q/ha)	20

REPARTITION GEOGRAPHIQUE

Département	Surface (ha)	Rendement moyen (q/ha)	Nombre de parcelles
31	88	10	9
32	49	12	9
81	34	7	7
82	4	14	1
85	2	9	1

TYPE DE SOL

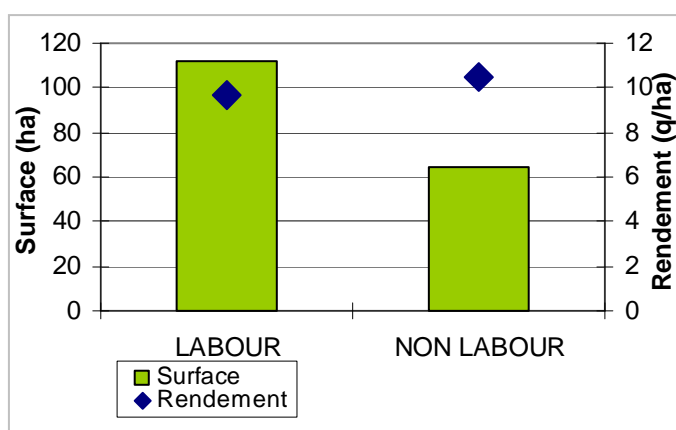


Les terreforts coteaux sont les plus présents (54% soit 95 ha), suivi des terrefort profond (26% soit 46%) puis les boubènes (20% soit 36 ha).

La différence de rendement moyen entre terrefort coteaux et boubène/terrefort profond (+ 2,87 q/ha) n'est pas très importante.

La lentille est intéressante pour les situations en sec. Elle est cependant sensible à la battance, en boubène.

TRAVAIL DU SOL



63 % des terres ont été labourées.

Avec ou sans labour, une moyenne de 4 passages superficiels ont été passés.

Aucun agriculteur n'a fait de travail profond.

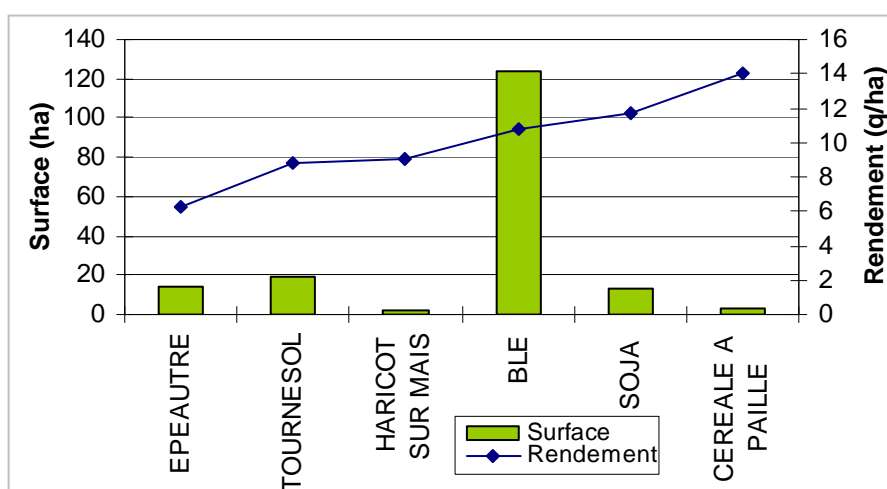
CONDITIONS DE SEMIS

Il n'existe pas de corrélation significative entre la date de semis et le rendement. Les semis se sont déroulés entre le 25 février et le 13 avril (une personne a semé le 22 mai, et a obtenu un rendement de 4 q/ha).

La densité moyenne de semis est de 100 kg/ha avec une variabilité comprise entre 80 et 140 kg/ha. L'écartement moyen est de 16 cm (min 12 cm ; max 18 cm).

59% de la surface a été semée avec de la semence fermière, et 41% avec de la semence certifiée.

PRECEDENTS



Sur 70% de la surface totale, le précédent est un blé (124 ha), suivi du tournesol sur 10% (19 ha). Les autres précédents ne représentent que 1 à 2 situations. Notons que le blé est un précédent risqué. En effet, les repousses peuvent amener des impuretés avec les graines difficiles à trier. Le labour sera indispensable. Dans 65 % des précédents blés, on observe un labour.

Etant donné la taille réduite de l'échantillon, on ne peut pas discuter du rendement moyen par précédents.

VARIETES

Tous les agriculteurs ont semé la variété ANICIA, sauf un qui a fait de la lentille blonde, et un agriculteur qui a semé PARDINA.

DESHERBAGE

15 agriculteurs sur 26 (soit 58%) ont désherbé. Sur ces 15, 12 ont utilisé la herse étrille uniquement (46%) avec un ou deux passages ; et 3 ont utilisé la herse étrille et l'écrouteuse.

Les récoltes ont eu lieu du 10 juillet au 29 août 2010.

LENTILLE BIO – Résultats économiques 2010

MARGE BRUTE (€/ha)

	Moyenne	Mini	Maxi
Rendement q/ha	10,0	1	20
Prix de vente €/q	105	90	177
Total vente €/ha	1054	94	2360
Semis €/ha	128	63	219
Fertilisation €/ha	4	0	100
Récolte €/ha	71	28	100
Total charges €/ha	203	109	299
Marge Brute SANS aide	851	-96	2162
Transports €/ha	9		
Assurances €/ha	7		
Temps des travaux h/ha	4,0		

La colonne « Mini » correspond au minimum de chaque thématique en ligne. Par exemple le rendement minimum de 10 q/ha n'a pas été obtenu avec la charge minimum de fertilisation à 4 €/ha. Idem pour la colonne « Maxi ».

Etant donné qu'il n'y a plus d'aides couplées sur lentille et que les DPU ne sont pas pris en compte dans le calcul, la marge brute AVEC aide est la même que la marge brute SANS aide.

Comparé à 2009, le prix moyen de vente a augmenté de 12 €/q et le rendement moyen a augmenté de 1 q/ha.

Avec des charges totales identiques, la marge brute moyenne a donc augmenté de 248 €/ha. Cependant, les extremums se sont agrandis car on observe une marge négative, et une MB maximale de 500 € de plus que l'an passé.

Il faut noter que 3 agriculteurs ont vendu leur lentille en vente directe. Voici les prix moyens et les marges brutes moyennes de la vente directe, et hors vente directe :

		MB moyenne
Prix moyen vente directe	159	1571
Prix moyen sans VD	99	817

Il est évident qu'il faut être prudent avec les écarts de marge qui sont annoncés car pour être plus juste il faut intégrer les charges de triage et de conditionnement et le temps nécessaire.

INDICATEURS MB MOYENNE AVEC LA VARIATION DU PRIX DE VENTE

PRIX (€/q)	MB MOYENNE (€/ha)
108	879
112	919
120	999

MARGE BRUTE STOCKEUR / NON STOCKEUR

	Stockeurs	Non stockeurs
Nombre de situations	10	17
Rendement (q/ha)	11	9
Prix de vente (€/q)	120	97
Charges opérationnelles (€/ha)	197	207
Charges de stockage (€/ha)	35	0
Total charges (€/ha)	232	207
Marge brute (€/ha)	1098	699

Dans 37 % des cas, les lentilles ont été stockées. La marge brute inclut les charges de stockage, calculées sur la base de 7 €/T/mois.

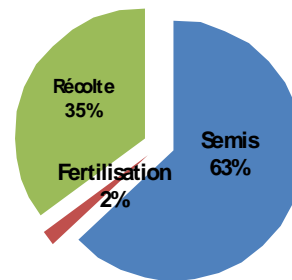
La différence de marge brute moyenne (+ 400 €/ha pour les stockeurs), s'explique en grande partie par un prix moyen plus élevé (+ 23 €/q). Malgré des charges plus importantes (+25 €/ha), le stockage permet aux agriculteurs d'obtenir une marge brute supérieure.

Notons cependant que les coûts de triage n'ont pas été intégrés car très hétérogènes d'un exploitant à l'autre.

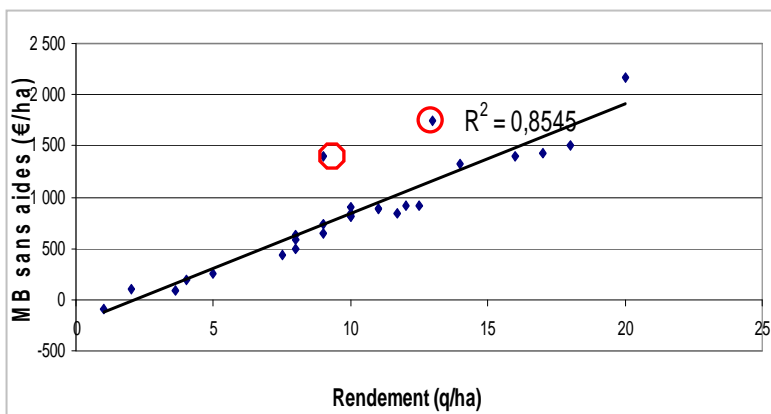
REPARTITION DES CHARGES OPERATIONNELLES

Il faut noter qu'un seul exploitant a fertilisé (120 uN/ha), avec un précédent blé. Aucun n'a irrigué.

On peut donc considérer que les seules charges opérationnelles sont celles de récolte et de semis. Les pourcentages de ces charges ainsi que les valeurs n'ont pas changé de manière significative par rapport à l'an passé.



MARGE BRUTE sans aides EN FONCTION DU RENDEMENT

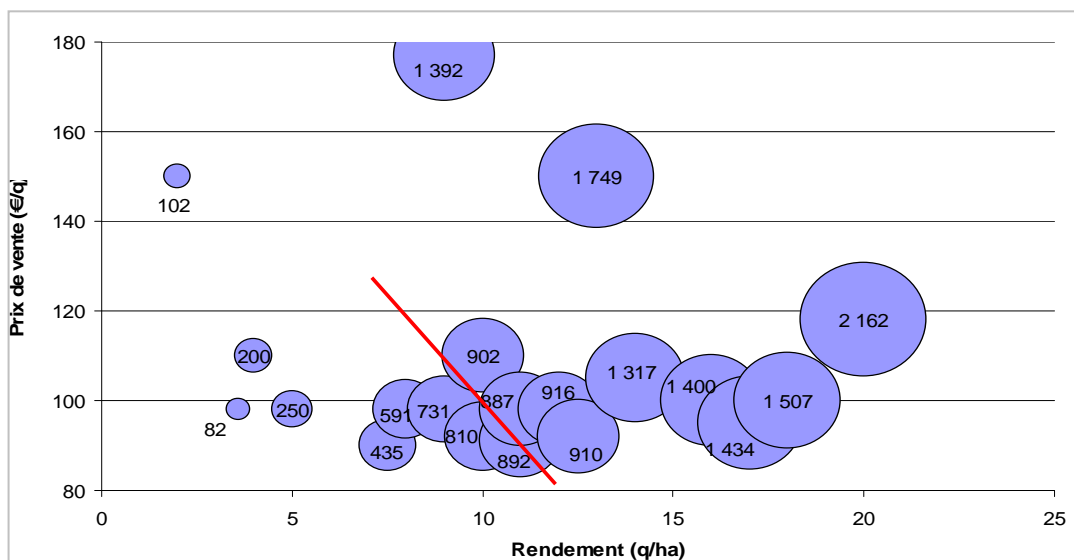


Contrairement à l'an passé, la marge brute est très corrélée au rendement. En effet, 85 % de la variation de la marge brute s'explique par le rendement.

A part pour les 2 cas entouré en rouge (vente directe), les points sont proches de la droite.

Pour atteindre la marge brute moyenne de 850 €/ha, il faut un rendement moyen de 10 q/ha (ceci vient confirmer le premier tableau ci-dessus).

MARGE BRUTE EN FONCTION DU RENDEMENT ET DU PRIX DE VENDE



Ce graphique révèle que la marge brute est plus liée au rendement qu'au prix de vente. Au dessus de la droite oblique se trouve les marges brutes supérieures à la moyenne (850 €/ha). Nous retrouvons les deux situations extrêmes de vente directe, où le prix a majoré la marge brute, en plus du rendement.