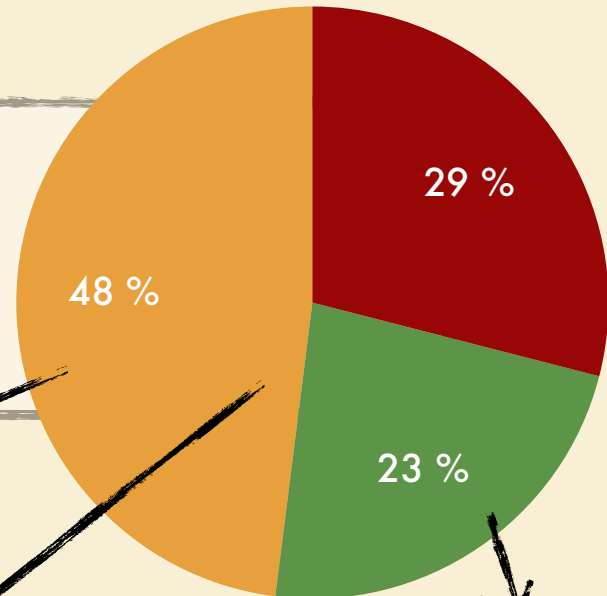
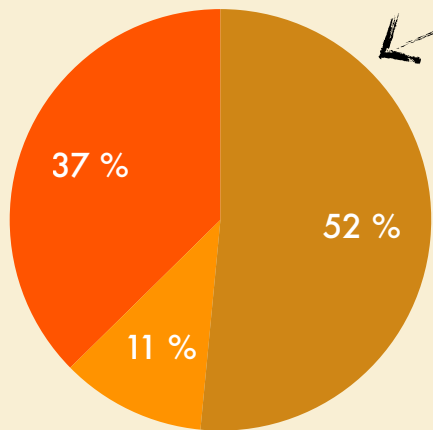


### RÉPARTITION DU PRIX D'UN KG D'ORANGES\*

- Livraison et commercialisation en France
- Marge brute
- Prix d'achat au producteur

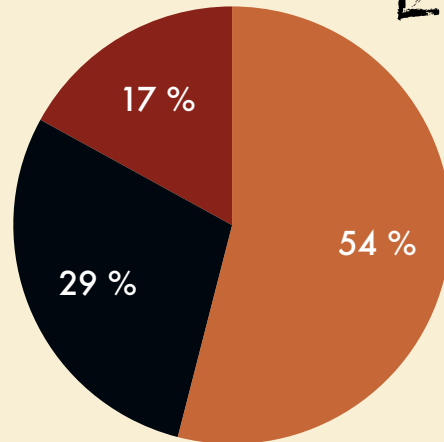


#### 1. Coût d'achat moyen au producteur



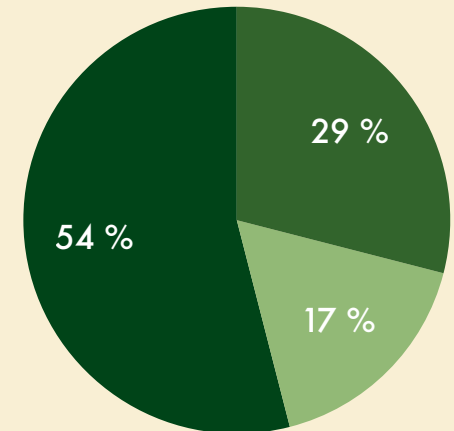
- Prix d'achat en vrac à la ferme
- Coût de récolte
- Conditionnement et emballage

#### 2. Livraison et commercialisation



- Salaires et cotisations
- Transport
- Autres frais (locations, maintenance...)

#### 3. Marge commerciale



- Frais généraux
- Impôts sociétés
- Résultats théoriques après impôts

**Pour les producteurs associés, cette structure apporte une vraie protection de nos intérêts paysans (rémunération, reconnaissance de notre travail), de notre culture agricole et de nos principes de production biologique. Pour l'instant, aucune répartition des bénéfices entre les associés n'a été faite, puisque BioEspana est encore dans une phase d'investissement.**

**1. Le producteur** peut effectuer toutes les étapes (récolter et conditionner) ou juste une partie. Par exemple, Biobena récolte et conditionne les mangues et les avocats et les expédie à Mula pour que tous les fruits quittent l'Espagne en même temps.

Dans les cas où les producteurs n'ont pas les moyens de les assurer complètement ou en partie, BioEspana s'en charge. L'équipe de BioEspana en Espagne va par exemple récolter les oranges et les pamplemousses d'Eloy et chercher les bidons de Casa Pareja à la ferme.

Petit à petit nous avons investi pour avoir les moyens de tout faire ou de mutualiser les outils. Nous nous efforçons de proposer des emplois agricoles stables et correctement rémunérés avec la toute la difficulté que ça implique dans ce secteur d'activité.

Dans notre système, nous avons des frais de récolte environ 60% plus élevés que dans les cultures d'agrumes hors circuits courts car la récolte de notre côté est beaucoup plus respectueuse des arbres et de la qualité des fruits. Cela constitue pour nous le premier filtre/contrôle de qualité qui est aussi le plus important pour que la qualité des fruits soit au rendez-vous dans vos paniers.

Petit à petit, au sein des producteurs, nous essayons de suivre tous les mêmes critères de qualité. Depuis le début de l'aventure, BioEspana apporte -notamment à travers le travail de Cristóbal Marín- un accompagnement technique aux producteurs dans leurs pratiques de culture et dans l'adaptation de tout le processus à notre système de commercialisation en circuits courts.

*\* Ces graphiques ont été réalisés à partir des chiffres (ventes, frais) de la saison 2020-2021. Nous avons choisi l'exemple des oranges car c'est le fruit emblématique de BioEspana, le plus représentatif de son activité (en volume, en masse de travail, etc.).*

**2. Le tiers du prix que vous payez pour un kilo d'oranges est destiné à faire fonctionner la logistique** pour que les fruits arrivent dans vos mains chaque mois. Ce qui inclut le transport depuis Perpignan, les salaires de Nicolas, Frédéric, Nadia et Julie, les cotisations et autres charges liées, mais aussi l'entretien des fourgons, les frais de livraison (carburant, péages, etc.), le loyer de l'entrepôt à Escalquens et l'achat et l'équipement matériel (transpalettes, rangements, etc.).

**3. La marge dégagée nous permet :**

- d'investir dans la création de la structure BioEspana et de ses outils
- de créer un capital stratégique qui assure la pérennité du projet : problèmes de productions liées aux aléas climatiques, accompagnement de nouveaux producteurs à l'installation en agriculture biologique...
- d'avoir la trésorerie suffisante pour payer nos producteurs dans les plus brefs délais (contrairement à ce qui se pratique dans les circuits de vente classiques, à savoir des délais de plusieurs mois, voire 1 an).
- De pouvoir un jour donner corps à des idées pour l'avenir : événements, certifications participative, entrepôt plus sympathique...

Les frais généraux englobent la comptabilité, l'administratif, les assurances, les services publics, etc. Les impôts s'appliquent en France et en Espagne.