



Auvergne-
Rhône-Alpes



Une installation progressive basée sur une diversité de circuits de commercialisation

Chez Stéphane Marret, dans le Livradois-Forez (63)

“ Une diversité des circuits qui permet une bonne valorisation de la viande d’agneaux malgré les fluctuations des cours. Cela permet aussi de voir du monde et de ne pas travailler tout seul dans son coin. ”



Reprise
d'une
ferme

Installation
hors cadre
familial

Structure
individuelle

Spécialisée
ovin

ÉLÉMENT-CLÉ DE L'EXPLOITATION :

Système de production qui valorise la vente directe

DONNÉES REPÈRES

Main-d'œuvre : 1,5 UMO

Stéphane reçoit l'aide de sa compagne les weekends et pendant ses vacances.

SAU : 52 ha et 64 ha d'estives au Col du Béal

Chargement apparent : 1 UGB/ ha de SFP

Troupeau en système accéléré :

370 brebis dont 280 de race Rava (inscrites), BMC et croisées

Assolement : 100% de prairies permanentes

Récolte des fourrages :

(rendements année « normale »)

- Enrubannage : 3 t de MS/ha
- Foin déprimé : 3 t de MS/ha
- Regain : 1,5 t de MS/ha

Taux de productivité numérique : 115 %

Taux de prolificité : 139 %

Taux de mortalité des agneaux : 17,4 %

Poids moyen de carcasse des agneaux : 18,5 kg

Particularités : Vente directe en caissettes et dans des magasins de producteurs



► GENÈSE DU PROJET

“ Stéphane Marret a suivi une formation de mécanicien, puis il a été salarié notamment dans deux exploitations agricoles. Afin de mettre en route son projet d’installation, il a obtenu un BPREA en 2010 et a suivi une formation sur l’hygiène des produits carnés.

En janvier 2012, il s’est installé (à titre secondaire) sur 15 ha avec un troupeau de 30 brebis. Cela lui a permis de se familiariser avec le métier d’éleveur ovin.

En 2014, une exploitation de vaches allaitantes située à 2 km de sa maison et à 15 km de son exploitation s’est libérée suite à un départ en retraite. Ainsi, il a pu reprendre 30 ha supplémentaires ainsi qu’un hangar de stockage et une grange qu’il a transformée en bergerie. Il a pu alors se consacrer entièrement à son exploitation et demander la « dotation aux jeunes agriculteurs ».

En septembre 2014, il a attaqué la construction d’une bergerie tunnel afin de pouvoir rentrer un maximum d’animaux l’hiver.

Pour les années à venir, il souhaiterait créer un GAEC avec sa compagne. Cependant, le projet a pris du retard notamment à cause des difficultés pour trouver des surfaces supplémentaires. En cas d’installation, une nouvelle bergerie sera créée.

”

• Les dates et événements-clés



ZOOM SUR...L’ANALYSE STRATÉGIQUE DE L’EXPLOITATION



LE PARCOURS À L'INSTALLATION

• Une formation initiale nécessaire

Stéphane Marret a suivi un BPREA pour acquérir des compétences théoriques. Il avait déjà depuis quelques années une volonté de s'installer. Après cette formation, il a travaillé pendant près de 4 ans dans différentes exploitations où il a exercé de nombreuses tâches.

Mais en 2014, il a voulu franchir le pas et devenir son propre patron. Son parcours DJA lui a permis de finir de murir son projet et les formations suivies dans le cadre de son PPP lui ont apportées de nombreuses connaissances applicables dès son installation. Les échanges avec les autres stagiaires lors de ces temps en groupe ont également été très formateurs pour lui.

Depuis son installation, l'éleveur se forme régulièrement. Il essaie aussi d'utiliser le plus possible des médecines alternatives (phytothérapie...). Il est membre de l'association « Eleveurs Autrement », qui lui permet d'apprendre de nouvelles méthodes de soins. Il continue à se former même après son installation. Il a été suivi également à plusieurs reprises par l'équipe Fourrages de la Chambre d'agriculture ce qui a été très important pour caler son système fourrager et mieux connaître ses parcelles.

• La constitution d'un troupeau en sélection

À son installation, Stéphane a fait le choix d'acquérir un cheptel inscrit et de travailler avec de la génétique. Il s'est, pour cela, entouré de techniciens compétents qui l'ont aidé à se procurer des brebis et des agnelles.

Adhérent à l'OS Rom sélection, une vingtaine de reproducteurs (agnelles et béliers) de race Rava sont aussi vendus à des éleveurs.

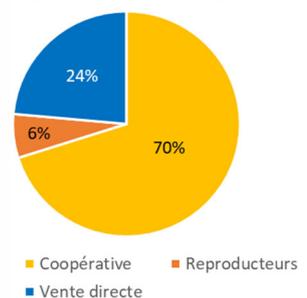
• Le choix d'une diversité des circuits de commercialisation

La majorité des agneaux sont vendus à une coopératives sous label « Agneau de l'Adret » ou EQC (Engagement qualité Carrefour) à un prix moyen de 6,32€ en 2017.

Afin de diversifier et sécuriser son système, la **vente en caissette (deux formules : demi agneau vendu à 13€/kg et agneau entier à 12.5 €/kg)** ainsi que la vente en **magasins de producteurs** ont été mises en place. L'élevage fournit deux magasins de producteurs : un à Thiers et un à Ambert .En magasin, un agneau sous vide est vendu en moyenne 214€/tête (hors charges).

En fonction du cours de l'agneau, il est plus ou moins intéressant de faire de la vente directe comme l'explique l'éleveur : « Si le cours de l'agneau est un peu plus bas, il faut qu'on se bouge pour trouver plus de clients en vente directe, au contraire si le cours de l'agneaux est haut, il vaut mieux vendre à la coopérative »

Répartition des ventes d'agneaux



• Une envie de rencontrer les consommateurs

En étant associé du magasin, l'éleveur s'engage à venir tenir le magasin toute les semaines ou 15 jours (varie en fonction des périodes). Tout comme la vente de caissette ceci lui permet d'échanger avec les consommateurs et faire la promotion de la viande d'agneaux.

« Parfois les gens ne viennent pas pour acheter de l'agneaux, mais au fur et à mesure de la discussion, il s'intéresse à notre métier et souvent ils deviennent des consommateurs. Cela permet aussi d'expliquer au consommateur pourquoi le prix de l'agneau est plus élevé que celui vendu en supermarché et produit à l'autre bout du monde. Certains n'aiment pas l'agneau, qu'ils jugent trop fort mais souvent c'est qu'il n'en mange pas de bonne qualité. Cela permet de les réconcilier avec le goût de la viande d'agneaux ».

De même la vente directe répond aussi à son envie de parler de son métier et de sa production. Il aime communiquer et met des informations régulièrement sur les réseaux sociaux. Cela lui évite aussi de trop s'isoler.

LES INDICATEURS DE FONCTIONNEMENT DU SYSTÈME

1

Résultats économiques



EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION	34 %
ANNUITÉS	66 %
MARGE BRUTE	923 €/ha de SFP 130€/brebis



2

Aspect travail



Malgré un système de reproduction accéléré, l'éleveur essaie de se libérer du temps libre pour profiter de sa famille tous les dimanches après-midi ainsi qu'une semaine fin août. En période d'agnelage, il fait appel à une personne du service de remplacement qui vient chaque année à qui il fait totalement confiance. Cependant, la vente directe lui prend plus de temps que la vente à la coopérative. Il est aussi membre de deux CUMA (déchaumeur, plateau, tracteur et semi-directe).



REGARDS CROISÉS

Regard d'éleveur



Stéphane Marret
Éleveur dans le Livradois-Forez (63)

"Si mon installation était à refaire, je ne sais pas si je la ferais de la même manière."

"Malgré tout, la DJA m'a bien aidé à me lancer. J'ai su saisir les opportunités quand elles se sont présentées, et ainsi j'ai pu développer mon activité vente directe. Aujourd'hui, nous aimerions avec ma compagne créer un GAEC et nous sommes à la recherche de foncier pour consolider notre projet à deux."

Regard de technicien

Mélanie Beaumont et Marion Jacob
Conseillères Inosys-Réseaux d'Élevage – Puy-de-Dôme

"Les expériences antérieures de Stéphane ont été un véritable atout pour démarrer."

"Stéphane avait bien muri son projet avant de s'installer. Comme toute installation, il est passé par des phases plus difficiles que d'autres mais il a su s'adapter et rebondir, et c'est cela aussi que l'on demande à un chef d'entreprise. L'ouverture des deux magasins de producteurs et la proximité des outils de découpe et d'abattage lui ont permis de démarrer son activité « vente directe » dans de bonnes conditions."

Document édité par l'Institut de l'Élevage
149, Rue de Bercy – 75595 Paris Cedex 12 – www.idele.fr

Rédaction : Marion Jacob (CA 63) et Marie Miquel (Institut de l'Élevage)

Septembre 2019 - Réf. : 00 19 301 032
Conception : Institut de l'Élevage - Réalisation : Katia Brulat (Institut de l'Élevage)
Crédit photos : Institut de l'Élevage, Chambres d'agriculture

INOSYS – RÉSEAUX D'ÉLEVAGE

Un dispositif partenarial associant des éleveurs et des ingénieurs de l'Institut de l'Élevage et des Chambres d'agriculture pour produire des références sur les systèmes d'élevages.

Ce document a été élaboré avec le soutien financier du Casdar et de la région Auvergne-Rhône-Alpes.

