



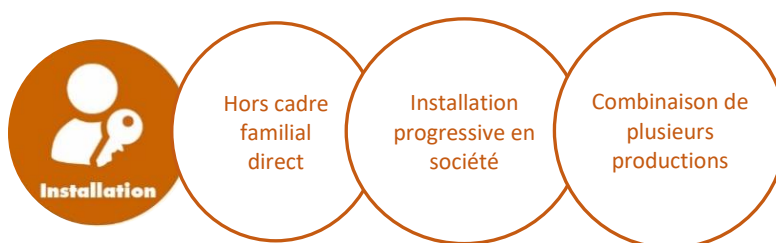
Auvergne-
Rhône-Alpes



Une installation en couple sur une exploitation diversifiée, entre brebis et pains fermiers

A l'EARL La Bergerie des Templiers dans le Bas Dauphiné (38)

“ Une exploitation aux ateliers complémentaires, qui nécessite une organisation solide pour cumuler vie professionnelle, vie familiale et engagements associatifs. Créée initialement avec un atelier ovin et des cultures, la ferme s'est depuis largement diversifiée jusqu'à la production de farines, puis la fabrication de pains. ”



ÉLÉMENT-CLÉ DE L'EXPLOITATION :

Des ateliers diversifiés alimentant des magasins de producteurs

DONNÉES REPÈRES DE L'ATELIER OVIN

Main-d'œuvre : 2 UMO

SAU : 115 ha dont :

- 68 ha en cultures,
- 20 ha de prairies temporaires (dont 3,5 ha de luzerne),
- 27 ha de prairies permanentes.

Cultures : blé, orge, méteil (avoine / triticales / pois), lentilles vertes, maïs grain, triticales, tournesol, soja, seigle.

Chargement apparent : 0,70 UGB/ha SFP

Troupeau ovin :

220 brebis de race F1 (Grivette*Ile-de-France).

70 % des agnelages entre octobre et février, le reste en mai, juillet et août.

Bilan de reproduction (année 2017) :

- Taux de mise bas : 92 %
- Taux de prolificité : 158 %
- Taux de mortalité agneaux : 28 %
- Taux de productivité numérique : 105 %

Commercialisation :

Environ 220 agneaux vendus / an, à 5 mois d'âge environ et un poids carcasse de 16 kg. 100 % vente directe.

L'ensemble des agneaux est vendu, les agnelles de renouvellement étant achetées à l'extérieur.

Consommation :

- Fourrages stockés : 355 kg MS / brebis
- Concentrés (orge + méteil) : 130 kg de céréales / couple brebis + agneaux

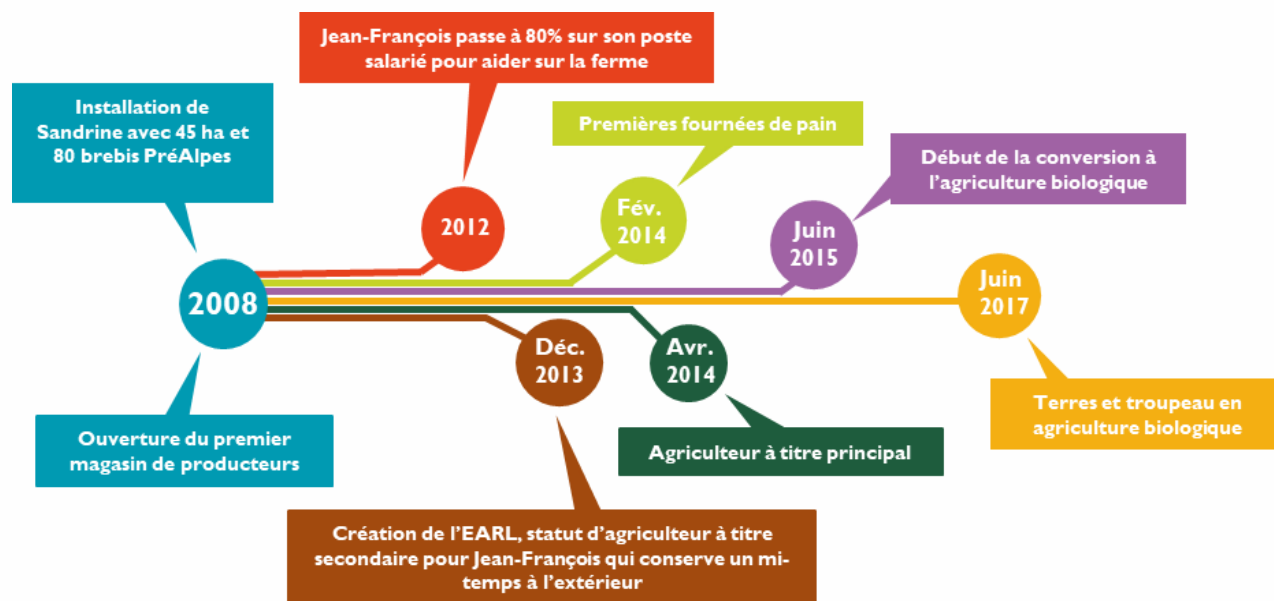


► GENÈSE DU PROJET

Sandrine et Jean François ont tous les deux une expérience de salariat antérieure. Ils ont ensuite voulu changer de vie en devenant leur propre employeur, et en travaillant ensemble, afin d'être libre de s'organiser selon leurs besoins.

La priorité a été donnée à l'installation de Sandrine, dès 2008, pour des raisons de salaires dans leur emploi respectif. Jean-François a maintenu son activité extérieure en complément les premières années, afin de sécuriser le démarrage de la ferme et rassurer les banques.

• Les dates et événements-clés



▪ ZOOM SUR...L'ANALYSE STRATÉGIQUE DE L'EXPLOITATION



LE PARCOURS DE L'INSTALLATION, POINT PAR POINT

• Un projet de vie

Après des années de salariat et une bonne connaissance du monde agricole, Sandrine et Jean-François ont souhaité créer leur propre activité ensemble. Sandrine est fille d'éleveur de bovins, tandis que Jean-François a été salarié pendant 10 ans sur une ferme expérimentale. Sandrine s'est installée en 2008 avec 45 ha et 80 brebis PréAlpes, en bénéficiant d'une Dotation Jeune Agriculteur. Elle a participé à l'ouverture du premier magasin de producteur, en tant que dépôt vendeur.



« Nous avons eu l'opportunité de reprendre un ancien corps de ferme de la famille de mon conjoint, ainsi que des terres louées à un autre agriculteur ». Puis, Jean-François a réduit son temps de salarié extérieur pour contribuer activement au développement de la ferme sur deux ans, avant de devenir agriculteur à titre principal. L'exploitation a poursuivi son agrandissement jusqu'à atteindre 116 hectares et 220 brebis. « Nous voulions être nos propres décisionnaires. Pouvoir aller déposer nos enfants à l'école le matin, nous organiser comme on le souhaite, ça n'a pas de prix. » Sandrine.

• Le choix de la diversification et de la vente directe



Pour le couple, la diversité des productions est un vrai attrait de leur métier. Il leur paraît par ailleurs important de ne pas être dépendant pleinement des cours des marchés, ou que leur situation économique ne repose que sur un seul produit. C'est donc assez naturellement qu'est venue l'idée de la fabrication du pain, suite à l'annonce de l'arrêt du paysan boulanger qui livrait le magasin de producteurs.

Le projet a été réalisé progressivement, avec la location d'un Algeco® pour l'installation d'un four. Un four à pain plus grand est en cours d'aménagement dans une ancienne étable. Il devrait permettre un gain d'efficacité pour l'atelier, qui mobilise aujourd'hui à lui seul 35h/semaine pour la fabrication (100 à 120 kg de pain fabriqué par semaine) et la vente.

Pour Sandrine, la vente directe était un impératif pour pouvoir présenter son travail et échanger avec ses clients.

• La conversion à l'agriculture biologique

Le choix de l'agriculture biologique s'est imposé naturellement sur l'exploitation :

- le désherbage était mécanique depuis 2008,
- les clients souhaitaient des produits labellisés,
- le cours des céréales en conventionnel ne suivait plus.

Comme le matériel et les pratiques étaient en place, la conversion n'a entraîné que peu de contraintes pour répondre à une demande locale de leurs clients. En revanche, les agneaux vendus ne sont pas labellisés car si l'abattage est certifié AB, ce n'est pas le cas du laboratoire de découpe.



LES INDICATEURS DE FONCTIONNEMENT DU SYSTÈME

1

Vente directe



L'objectif est de commercialiser des agneaux toute l'année, avec un pic en été, pour la fête de Pâques et celles de fin d'année. L'ensemble de la production ovine est vendue en direct, grâce à des magasins de producteurs (au détail, sous vide), et 10 à 15 caissettes par an à des particuliers.

Les céréales sont vendues à une coopérative locale, tandis que la farine et les pains sont également destinés aux magasins de producteurs ou à de la restauration collective.

ET SI C'ÉTAIT À REFAIRE ? - Conseils pour un futur installé

- *Anticiper la difficulté du travail à 2 et trouver son équilibre entre la vie professionnelle et personnelle. Tôt ou tard, des épisodes de difficultés économiques peuvent se présenter, et il faudra gérer l'impact sur la vie familiale.*
- *Se concerter dès le début sur les tâches de chacun, la répartition attendue des activités : « chacun avait sa vision, mais avait oublié de le dire à l'autre ». Prendre un temps dédié pour se poser et communiquer, une heure pour parler de l'exploitation.*
- *Ne pas hésiter à acheter des agnelles d'un même éleveur tous les ans pour monter son troupeau, plutôt que de mélanger des lots de brebis de diverses origines.*

2

Aspect travail



Les ovins valorisent les prairies, fournissent du fumier pour les cultures, et la demande en viande est importante. L'atelier tend toutefois à être concurrencé par, notamment, la fabrication du pain. Les éleveurs sont donc toujours dans une recherche de simplification du travail concernant les animaux. Ils ont ainsi préféré changer de race, de la brebis PréAlpes à la F1 Grivette*IDF, qu'ils jugent plus maternelle avec une prolificité intéressante.

La diversité des ateliers et la vente directe impliquent une charge de travail conséquente. Le couple s'attache à limiter le travail le dimanche, en dehors de l'astreinte du troupeau et des travaux exceptionnels de saison, afin de profiter de leurs enfants. Ils se libèrent également des week-ends à l'occasion ou des jours pour certains événements (salon agricole, foire, etc.). Cette souplesse est essentielle à leurs yeux pour maintenir un bon équilibre vie professionnelle/vie personnelle.



REGARDS CROISÉS

• Regard d'éleveur

Sandrine Giloz et Jean-François Gourdain

Éleveurs dans le Bas Dauphiné (38)

« Aujourd'hui, on ne reviendrait pas en arrière, à nos vies de salariés. On a gagné en liberté et en confort de vie au niveau familial. » Sandrine

« On est ouvert à créer un nouvel emploi, notamment pour une personne de notre famille, mais ce n'est pas un but en soi d'agrandir la ferme. On veut rester maître de ce qu'on a créé » Jean-François

« On pense maintenant à recalibrer les ateliers pour se libérer du temps. On verra ce que cela donne avec le nouveau four. On aimerait aussi davantage ouvrir notre ferme aux autres. » Sandrine

• Regard de technicien

Marie Monin,

Conseillère Inosys-Réseaux d'Élevage -CA de l'Isère

« L'installation de ce couple a été mûrement réfléchi en fonction des compétences et des attraits de chacun pour le métier. Jean-François est passionné par le matériel et s'oriente plus sur la gestion des cultures, et la fabrication du pain. Sandrine, elle, apprécie la polyvalence des activités et avait à cœur de partager son métier avec ses clients : la vente directe était une évidence.

Ils ont choisi de s'installer à deux progressivement, pour sécuriser leur projet.

Pari réussi pour ce couple qui s'épanouit dans son travail ! »

Document édité par l'Institut de l'Élevage

149, Rue de Bercy – 75595 Paris Cedex 12 – www.idede.fr

Rédaction : Marie Monin (CA 38) et Marie Miquel (Institut de l'Élevage)

Octobre 2019 - Réf. : 00 19 301 032

Conception : Institut de l'Élevage - Réalisation : Valérie Terrisse (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.

