



Claire et Etienne EARL La Ferme de la Villotte

Élevage porcins, bovins et ovins viande en conversion AB

POURQUOI DEVENIR PAYSAN ?

Pour Claire, s'installer a été une évidence. « Je suis fille de paysan, mais devenir paysanne est surtout le choix d'une vie dans laquelle se concilient travail, vie familiale et cadre de vie ». Etienne a partagé cette même envie et s'est associé à Claire. « Il y avait du travail pour deux. J'ai développé la commercialisation en vente directe et maintenant un atelier naisseur-engraisseur en porcs bio pour sécuriser 2 revenus. »
Ces deux ingénieurs agronomes de formation ont trans-

formé la ferme familiale reprise par Claire. Ainsi, l'exploitation qui comptait un élevage ovin et des vergers de pommiers est aujourd'hui dotée d'élevages, ovin, bovin et porcine. Pour ce faire, ils ont saisi une opportunité d'acquérir de nouvelles terres. « Nous avons fait évoluer la ferme pour qu'elle nous ressemble. » C'est d'ailleurs une des grandes motivations pour ce métier de paysan, agir directement sur son travail !

En quelques chiffres :

- » 2 UTH
- » SAU : 82 ha (74 ha de prairie, 8 ha de céréales)
- » 150 brebis allaitantes, 30 vaches limousines, 48 truies naisseuses (prévues fin 2018), 5 chevaux

FONCTIONNEMENT DE L'ACTIVITÉ EN 2018

Achats extérieurs

Semences et engrais (remplacé par fumier porcine en 2019)
Compléments alimentaires pour les ovins/bovins
Fin 2018 : aliments pour l'atelier porcine naisseur-engraisseur

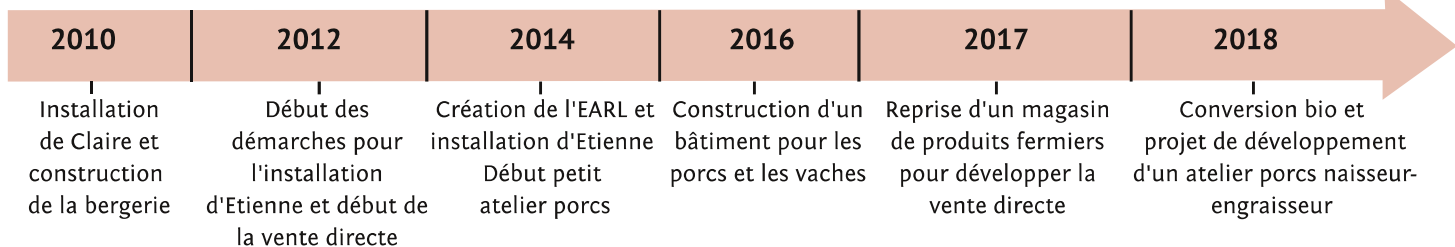
Production

Agneaux
Veaux
Porcs

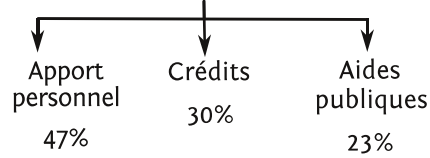
Commercialisation

Coopérative : 80 % des agneaux (et 90 % des porcs à partir de 2019)
Vente directe (magasin de producteurs, marché, vente à la ferme) : 100 % des veaux, 20% des agneaux et 10 % des porcs (2019)

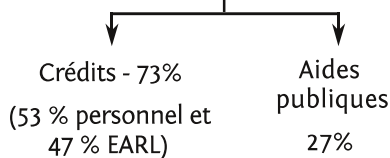
LES ÉTAPES DU PARCOURS À L'INSTALLATION ET LE FINANCEMENT DU PROJET



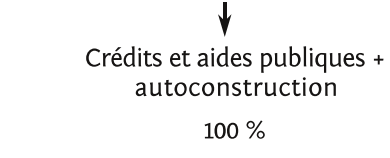
2010 : installation de Claire
Budget : 175 000 €



2014 : installation d'Etienne
Budget total : 150 000 €



2018 : développement atelier porc naisseur-engraisseur
(bâtiments et cheptel)



	Atouts	Limites / freins	Réponses trouvées
Formation Parcours professionnel	Études donnant la capacité professionnelle agricole ; bons contacts et réseau solide grâce aux anciens métiers	La formation d'ingénieur permet de prendre du recul, mais besoin aussi de compléments de formation sur le terrain	Formations continues dispensées par l'ADEAR, la Chambre d'agriculture et sur Internet
Financement	Accès à la DJA et aux aides, grâce notamment à la propriété des terrains par Claire	Beaucoup d'emprunts pour réaliser les différents projets	Réalisation d'études de marché sur les ventes en circuits courts et l'économie de proximité Accès aux aides publiques
Foncier	Bons terrains groupés avec des points d'eau	Problèmes de clôtures	Réfection des clôtures
Bâti	Bien équipé, confort de travail	Manque un atelier et cuisine à finir (projet de transformation)	Reprise d'un magasin équipé (pour transformation et vente)
Matériel	Matériel de pointe en CUMA	Matériel personnel vieillissant	Recours à des prestataires
Commercialisation	Passer de 100 % en circuit long à 90 % en circuit court	Baisse de la consommation de viande en France Vente directe chronophage Emploi d'un salarié pour la vente	Allier vente directe et circuit long pour sécuriser le revenu Optimisation de l'organisation du travail et nouveaux ateliers
Insertion	Claire déjà connue dans la région, présidente de la CUMA, investie dans des associations	Temps passé à l'extérieur pour les réunions	Engagement à l'extérieur pour consolider les liens, tout en gardant du temps pour la famille

Viabilité et vivabilité de l'activité

« Nous nous sommes beaucoup investis dans les projets de bâtiments, de nouveaux ateliers et de circuits courts. L'impact de ces investissements n'est pas encore visible. Il est trop tôt pour juger de la viabilité de notre ferme, car nous sommes toujours en train de mettre en place nos différents projets. »

Perspectives d'avenir

« Nos envies pour l'avenir sont diverses. Après avoir testé le presque "tout circuits-courts", nous revenons un peu en arrière. Nous avons décidé de développer un nouveau atelier en circuits longs (atelier porcs bios naisseur-engraisseur) qui sera en place fin 2018, ça nous permettra de sécuriser un revenu "fixe", tout en menant un projet qui nous plaît : de l'élevage et de la technicité, avec en plus l'amélioration de notre impact sur l'environnement avec la conversion en bio. »

Conseils aux porteurs de projet

« Il est prudent de s'installer de façon progressive en gardant un salaire au départ. Et il est très important d'échanger, de se former et s'informer en permanence. Nous avons sans cesse besoin de prendre du recul sur nos pratiques, même quand elles donnent de bons résultats. »

ZOOM SUR UNE ETAPE DE L'INSTALLATION

Trouver l'équilibre entre circuit court et circuit long

« Avant que nous reprenions la ferme, toute la production était vendue en circuit long à une coopérative, nous n'avons pas remis cette pratique en question au départ. Puis nous avons rencontré des collègues qui pratiquent la vente directe, avec un atelier de découpe à la ferme et nous avons eu envie de développer ce mode de vente. Nous avons commencé par nous informer de ce qui se vendait en circuit court dans notre secteur, et nous avons découvert que le porc était peu proposé à la vente directe. C'est ainsi que nous avons commencé, testé et développé la vente de nos agneaux, veaux et porcs en circuits court. Nous avons la chance d'avoir un abattoir à proximité, ce qui garantit un vrai suivi de nos produits.

Mais aujourd'hui nous percevons aussi les limites des circuits-courts avec l'incertitude de ventes régulières. Nous avons donc fait le choix de développer un nouvel atelier en circuit long pour sécuriser des rentrées d'argent pour la famille et assurer le salaire du boucher du magasin.

Le lien avec les clients nous plaît, nous allons donc tenter d'allier les 2 débouchés et nous continuons à proposer un maximum de produits à nos clients de proximité : nous vendons à la ferme, dans différents points de ventes, en marchés de producteurs et nous avons notre propre magasin de produits fermiers à St Junien. Beaucoup de motivation, mais beaucoup de travail ! »



Pour plus d'informations...
Claire et Etienne Neuts
EARL La Ferme de la Villotte
87310 COGNAC-LA-FORÊT
06 16 15 71 40 / la.villotte@gmail.fr