

### POURQUOI DEVENIR PAYSAN ?

Clément a toujours eu envie de devenir paysan. Il a donc décroché un bac agricole puis un BTS protection de la nature. « Pendant des années, je me suis investi dans une association qui travaille avec des jeunes en milieu rural et dans le développement local. Cette expérience a renforcé mon envie de m'installer. Ce choix est totalement en lien avec ma compréhension du monde. Pour moi, c'est un métier qui a du sens et c'est ce qui me motive. »

Travailler le vivant, travailler avec les animaux sont deux ressorts principaux de son engagement dans le métier d'agriculteur. La diversité des tâches, l'indépendance sont aussi des aspects qui attirent Clément, même s'il reste très attaché au relationnel. « M'installer en agriculture ne signifie pas rester seul dans mon coin, j'ai besoin de contact. C'est pourquoi je m'implique dans les réseaux associatifs et professionnels, et que j'ai fait le choix de la vente directe. »

#### En quelques chiffres :

- » 1 UTH + 1 personne salariée à 1/3 temps
- » SAU : 23 ha (15 ha prairies cultivables, 8 ha landes humides / pacages), plus 9 ha de bois
- » 9 vaches

#### FONCTIONNEMENT DE L'ACTIVITÉ EN 2018

##### Achats extérieurs

- Foin
- Aliments et compléments alimentaires
- Semences
- Amendement calcaire

##### Production

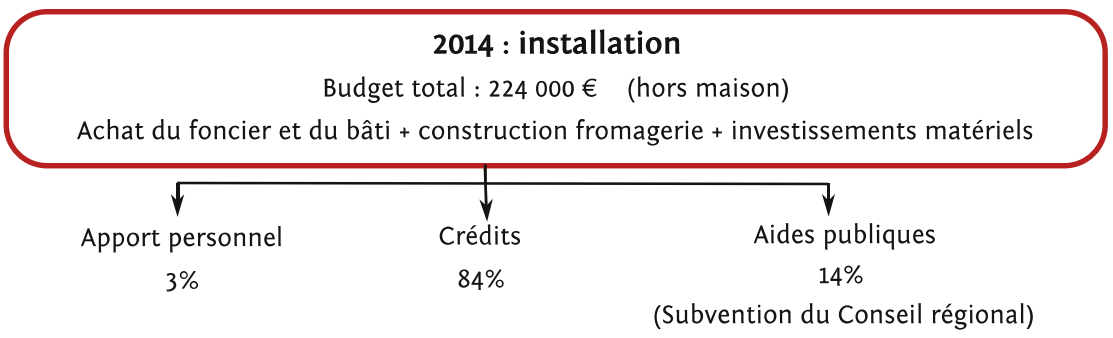
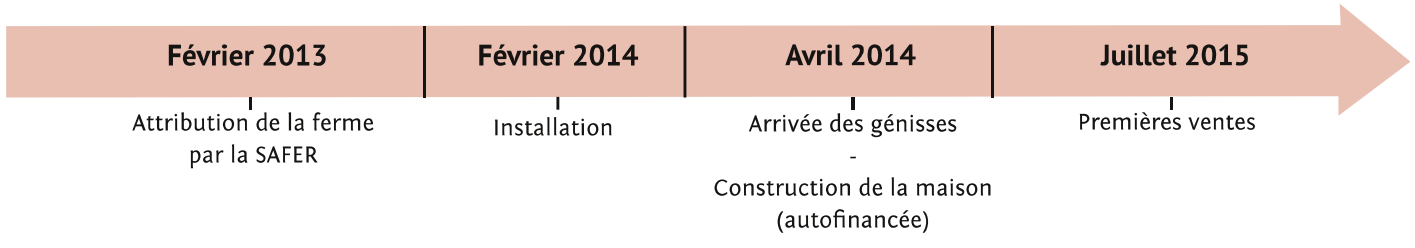
- Fromages : tomme, feta, fromage frais aux herbes
- Faisselles
- Yaourts
- Riz au lait

##### Commercialisation

###### Vente directe :

- 80 % sur un marché/semaine (+ 1 marché/semaine l'été)
- 20 % en livraisons (2/semaine à des particuliers et restaurants) plus un peu de vente à la ferme

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



|   | Atouts  | Limites / freins   | Réponses trouvées   |
|---|---|--|---|
| <b>Formation Parcours professionnel</b> | Diplôme donnant la capacité professionnelle agricole                                      | N'étant pas issu du milieu agricole, de l'expérience pratique à acquérir   | Avant l'installation : woofing, salariat agricole<br>Depuis l'installation : nombreux contacts avec le réseau professionnel local |
| <b>Financement</b>                      | Possibilité d'accès à la DJA, prêt JA et subventions<br>Faible investissement             | Faible apport personnel  | Recours au prêt de particuliers   |
| <b>Foncier</b>                          | Parcelle en un seul tenant  | Terrains non exploités depuis 10 ans   | Travail du sol adapté, qui doit conduire, à terme, à l'autonomie alimentaire  |
| <b>Bâti</b>                             | Bâtiments fonctionnels  | Maison d'habitation à rénover, pas d'atelier de transformation   | Construction d'une nouvelle habitation et de l'atelier de transformation  |
| <b>Matériel</b>                         | Achat à l'ancien propriétaire, travail à l'ancienne, peu d'investissement                 | Vieux matériels peu adaptés  | Recours à l'entraide, l'emprunt (tracteur) ou à un prestataire (foin, labour, semis)  |
| <b>Commercialisation</b>                | Proximité des points de ventes, vente directe appréciable, bons retours de la clientèle   | Demande grandissante de la clientèle   | Développer la production, toujours en circuits courts   |
| <b>Insertion</b>                        | Bien inséré, travaille et vit dans le secteur depuis 10 ans, implication dans les réseaux | La difficulté, avant l'installation : trouver du foncier agricole et être en concurrence avec ses futurs voisins sur ce même foncier | Le réseau, constitué depuis 10 ans, a contribué à l'aboutissement du projet d'installation  |

### Viabilité et vivabilité de l'activité

« Clément travaille beaucoup depuis qu'il est installé, ce qui crée un déséquilibre entre vie professionnelle et vie familiale. Le développement du projet lui a permis de se verser une petite rémunération à partir de 2016 et le revenu disponible (au sens de la DJA) est atteint à partir de 2017. Globalement, son projet est « économiquement viable : il y a un marché pour les produits que je vends. Et je travaille pour arriver à l'autonomie alimentaire et la réduction des charges. »

### Perspectives d'avenir

« Clément aimerait avoir davantage de terrain et de vaches, conditions qui permettraient de travailler avec un associé. Un troupeau de Highlands en complément permettrait par ailleurs de valoriser les landes humides. »

### Conseils aux porteurs de projet

« Il est indispensable de vivre dans la région où on veut trouver du foncier. Vivre quelque part, c'est créer des liens, avoir un rôle social, se faire connaître. Une fois qu'on est installé, il ne faut pas hésiter à aller à la rencontre des autres, demander de l'aide aux voisins, solliciter les gens pour créer des réseaux et les faire vivre. Concernant les investissements, c'est bien de se donner du temps, prendre le temps de voir comment on travaille et ce qu'on a vraiment besoin. Enfin, avoir un maximum d'expérience et avoir vu d'autres installations avant de se lancer me paraît essentiel. »

## ZOOM SUR UNE ETAPE DE L'INSTALLATION

### Transformer son lait

« J'ai fait le choix d'un petit troupeau car c'est totalement adapté à la taille de la ferme et je valorise bien le lait des 9 vaches. La transformation prend un tiers de mon temps, c'est beaucoup, mais cela donne une vraie valeur ajoutée à mon travail. Je propose une gamme diversifiée de produits. J'ai appris quelques techniques de transformation lors de mes expériences dans les fermes et j'ai suivi des formations par le biais de l'association "Tommes fermières du Limousin". Et à force de pratique, j'arrive à une bonne maîtrise des techniques. A terme, je souhaiterais trouver un associé, parce que c'est difficile de tout faire tout seul, et en attendant, je vais embaucher une personne à la fromagerie.

J'ai beaucoup investi dans la fromagerie, notamment grâce à un prêt jeune agriculteur, accessible quand on demande la dotation jeune agriculteur (DJA). C'est vrai que la DJA entraîne une pression économique plus forte mais elle peut être vraiment utile, notamment quand les investissements nécessaires sont importants. L'argent perçu est pour moi une aide à la trésorerie. Dans mon cas, la demande de DJA était d'autant plus déterminante, qu'elle était un critère pour appuyer mon dossier auprès de la SAFER. J'ai élaboré mon plan d'entreprise seul, ce qui me donne une réelle maîtrise de la comptabilité et de la gestion de ma ferme. »



Pour plus d'informations...

Clément Pichot

Chez Thivaud - 87120 NEDDE

06 25 07 41 91 / pichclem@aol.com