

Jean HENNEQUIN

Le Fournas
 34 210 FERRALS LES MONTANGNES
 1 UTH
 SAU : 118 ha
 180 ovins viandes

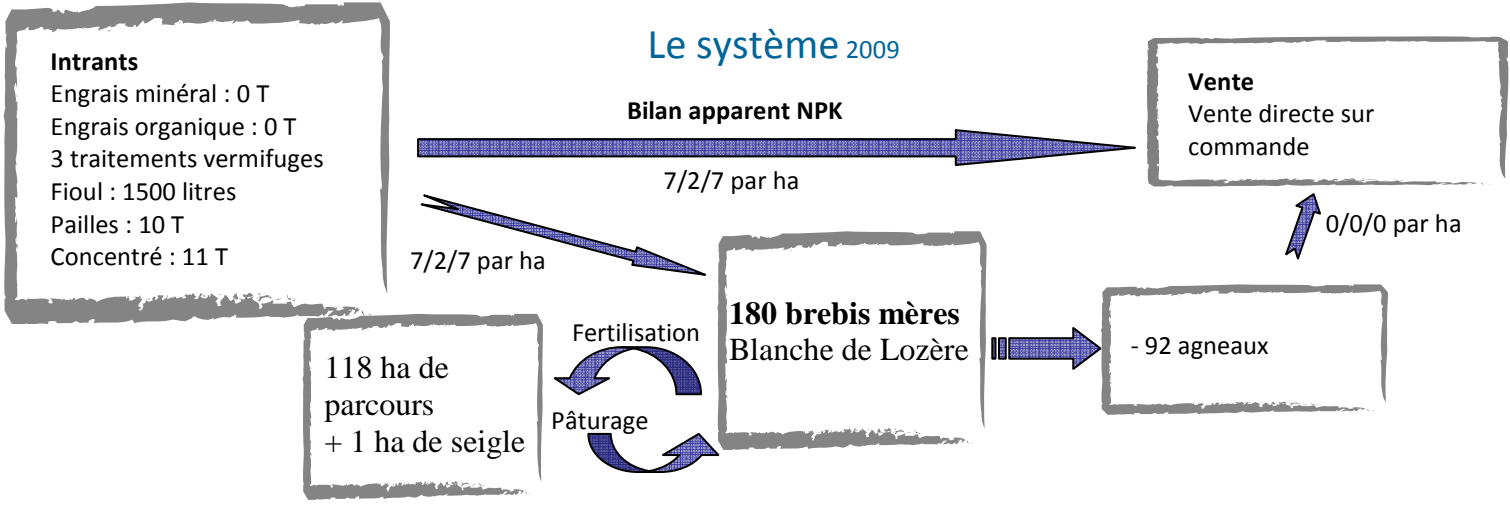
Ovins viande
 Vente directe

La démarche

Jean Hennequin s'installe en 1978 sur 118 ha de prairies permanentes après une formation d'ingénieur. Il décide d'élever des ovins viande pour avoir une productivité assez rapide sans gros investissements. Lors de l'installation, le cheptel comptait 400 brebis, chose réalisable grâce à la transhumance inversée (les brebis descendent en plaine l'automne sur des terrains communaux). Mais ce système est ensuite abandonné et le cheptel réduit, en raison du temps considérable et de l'importante logistique nécessaires. Les premières années, les agneaux étaient vendus à un maquignon. Jean s'est ensuite orienté vers une coopérative et enfin vers la vente directe pour une meilleure valorisation des produits.



Ferrals-les-Montagnes



Résultats économiques

Produit : 12 611 €
 VA : - 9 244 €
 Revenus : = 1 SMIC
 Primes/EBE : 200 %
 Efficience : < 10 %
 Annuités / EBE : 16 %
 Amortissement : 0
 Capital d'exploitation :
 40 000 €

Objectifs	Stratégies
Rendre viable le système sans productivisme	Vendre en direct ce qui permet de fixer un prix en fonction de la vraie valeur d'un agneau. Limiter les investissements quand le système est en rythme de croisière.
Dégager du temps libre	Mise en place d'un système de pâturage pour limiter le temps passé sur le tracteur. Stabiliser le troupeau à 180 brebis, ce qui est un bon compromis entre charges de travail et production.

Atouts	Contraintes
- Cadre paysagé remarquable - Parcelles groupées - Parc matériel complet	- Fermeture de certains terrains à cause des fougères - Bâtiments anciens

Le mot de l'agriculteur

« Aujourd'hui, mes investissements sont amortis. J'ai donc réduit mon troupeau. Cela m'a permis de diminuer ma charge de travail et la vente directe me garantit un revenu convenable. »

Diagnostic de durabilité - IDEA -



Environnement

Atouts

- Race Blanche de Lozère adaptée à la montagne et originaire du Massif Central.
- Préservation des zones de régulation écologique (100 % de la surface en parcours avec 0.5 ha de zone humide).
- Parcelles de petite taille.
- Fertilisation organique grâce au fumier avec un bilan des minéraux bas.

Pistes de progrès

- Intégrer d'autres races au troupeau pour améliorer la diversité animale.
- Composter le fumier.
- Réduire le nombre de traitements vermifuges par des pratiques alternatives (huiles essentielles, homéopathie).

Economique

Atouts

- Transmissibilité facilitée par un capital d'exploitation bas, mais avec des bâtiments nécessitant des investissements.
- Bonne autonomie financière.
- Faible dépendance vis-à-vis d'un client principal grâce à une multitude d'acheteurs.

Pistes de progrès

- EBE bas avec de fortes charges liées aux intrants montrant une efficacité de production faible (la production sert à couvrir les charges).
- Dépendance forte vis-à-vis des subventions.
- Forte spécialisation en viande ovine.

Socio-territoriale

Atouts

- 100 % de la vente se fait en circuit court.
- Ouverture de la ferme pour faire découvrir le métier.
- Forte implication sociale.
- Bien être animal préservé.
- Perception d'une bonne qualité de vie.
- Valorisation du bois pour le chauffage.

Pistes de progrès

- S'impliquer dans une démarche de qualité.
- Recycler les déchets non-organiques (ficelles).
- Réduire encore plus la charge de travail.

Le bilan énergétique est relativement bas comme aucune des terres n'est cultivée, mais seulement pâturée. Ainsi la proportion d'énergies directes consommées est très faible (Fioul : 32%).

Les achats d'aliments représentent 30 % de la consommation énergétique totale. Ce système d'élevage assez extensif est 6 fois moins coûteux en intrants énergétiques par ha que des systèmes conventionnels. Par contre, l'impact du nombre d'UGB est presque 2 fois plus important.

Diagnostic énergétique Planète

