

M. Pouget

Localisation : Rioms-Montagne, Cantal, Auvergne

1 UTH
SAU : 88 ha
Bovins allaitants

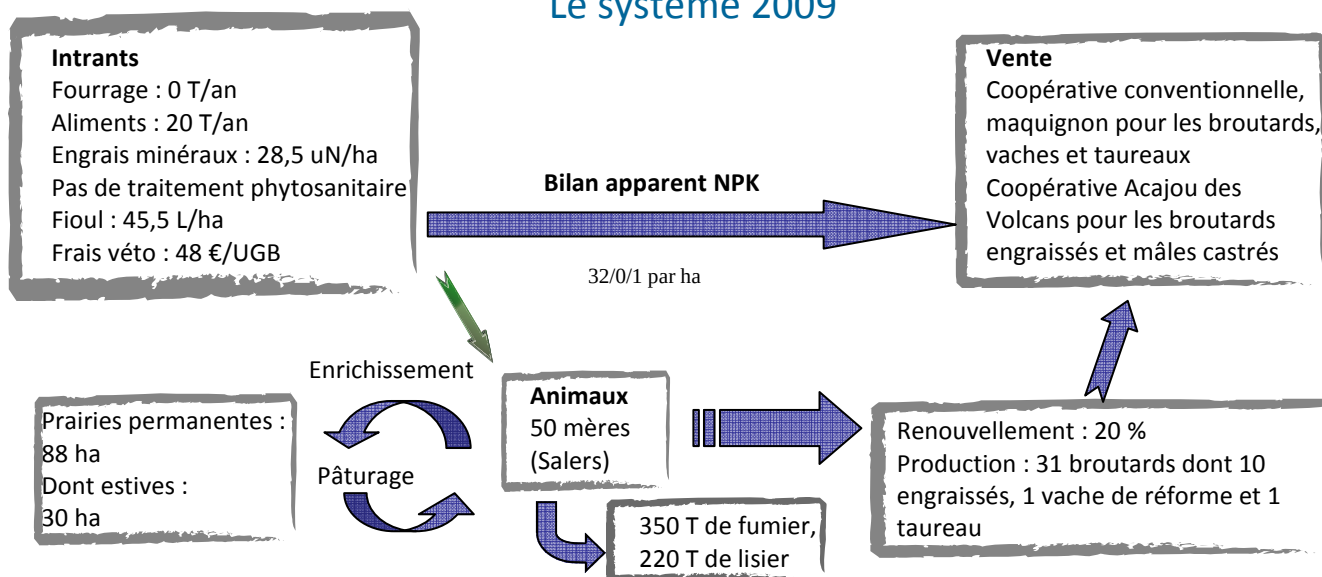
Salers
Transformation
Vente directe



Démarche

En 1996, J. M. Pouget s'installe à la suite de son père en exploitation individuelle laitière (47 000 L) et allaitant. Avant cela, il travaillait dans une coopérative laitière sans grande conviction. Il souhaitait être agriculteur pour être au contact des animaux. En 2001, il supprime son quota laitier pour se consacrer entièrement à l'élevage et la sélection de vaches Salers. La création de la coopérative Acajou des Volcans en 2004 lui permet de vendre une partie de sa production en direct sous la marque Parc des Volcans d'Auvergne. En 2010, il achète 26 ha avec un bâtiment et une maison dans le but d'être plus extensif et de créer une auberge.

Le système 2009



Résultats économiques

EBE : 27 700 €
VA : 6 550 €
Revenu : 0,84 SMIC/an/UTH
Primes/EBE : 116 %
Efficience : 19 %
Annuités / EBE : 33 %
Amortissements : 5 700 €
Capital d'exploitation : 225 000€

Objectifs	Stratégies
Dégager un revenu	Maîtriser les charges en augmentant les surfaces pour baisser la quantité d'engrais apportée
Augmenter son pouvoir de décision	Commercialisation des broutards à la coopérative Acajou des Volcans pour fixer ses prix
Revaloriser l'agriculture	Etre près de ses consommateurs et travailler avec une race rustique, régionale et locale

Atouts	Contraintes
- Parcellaire groupé - Ancré dans la zone de production Salers - Bonne dynamique d'entraide	- 6 mois d'hiver - Beaucoup de bêtes pour dégager un revenu, l'engraissement est donc moins poussé

Le mot de l'agriculteur

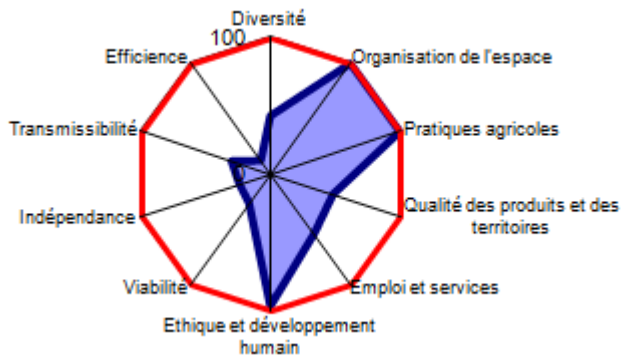
« La vente directe, c'est assurer sa pérennité »

"Lorsque je vends à la coopérative Acajou des Volcans, je suis maître de ma production". J.M. Pouget a participé à la création d'une coopérative de commercialisation de la viande de Salers en marque Parc des Volcans en 2004. Elle est gérée par un groupe de producteurs et emploie deux personnes. L'abatage est fait à Neussargues (à 46 km), la découpe et la mise en caissette se font à la coopérative basée à Rioms-Montagne.

Cette démarche lui permet de pratiquer des prix choisis entre les différents adhérents de la coopérative et ainsi augmenter la valeur ajoutée de sa production (+150 €/génisse et +450 €/mâle castré).

La viande est commercialisée directement à des particuliers et des restaurateurs de toute la France. Le rapprochement entre les producteurs et les consommateurs permet de revaloriser l'agriculture. De plus, J.M. Pouget admet que connaître ses clients donne un sens à son travail et le rend plus intéressant.

Diagnostic de durabilité IDEA



Environnement

Atouts

- Bonne organisation de l'espace (beaucoup de prairies naturelles, bonne valorisation de la matière organique)
- Faible bilan apparent et pas de pesticides

Pistes de progrès

- Faible diversité (pas de culture et une seule race élevée)
- Présence de lisier non traité sur l'exploitation (en cours de réflexion)

Economique

Atouts

- Diversité dans les produits
- Annuités moyennes

Pistes de progrès

- Revenu < à 1 SMIC/an
- Sensibilité aux aides importante
- Facilité de transmission moyenne
- Importance du poids des intrants dans les produits

Socio-territoriale

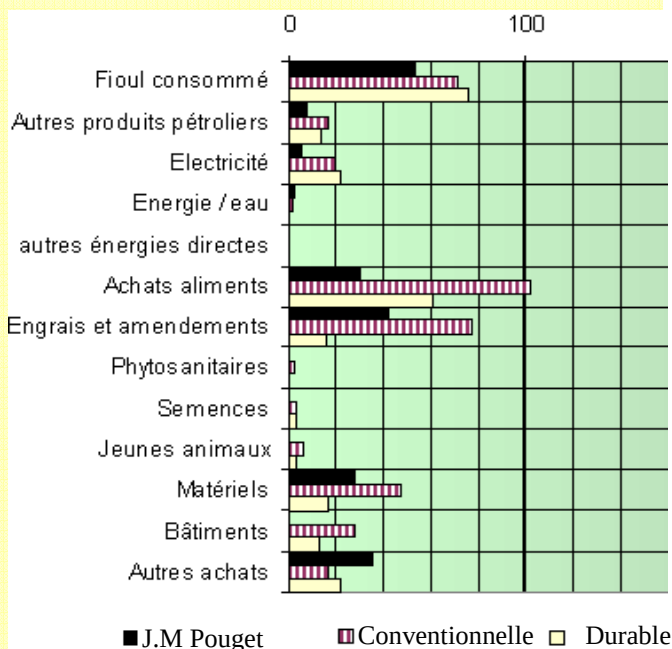
Atouts

- Valorisation du patrimoine bâti et paysagé
- Participation à la création d'emploi, vente directe et travail collectif
- Peu d'achats d'aliments, soucis du bien-être animal
- Ne se sent jamais surchargé

Pistes de progrès

- Valorisation de la qualité de sa production que sur une partie du cheptel
- Pas de recyclage des matières non-organiques

Diagnostic énergétique Planète



Quelques chiffres clés

- 157 eqF/100 kg de viande produits
- 4,3 eqT CO₂/ha/an (24 000 km en voiture/an/ha)
- Energie directe : 68 eqF/ha
- Energie indirecte : 188 eqF/ha

Pistes de progrès

J.M. Pouget a des dépenses énergétiques inférieures au mode de production dit "conventiennelle". Dans la plupart des postes, elles sont également moins importantes que dans l'agriculture dite "durable".

