

La France Agricole

Hebdomadaire n° 3794 - 5 avril 2019 - www.lafranceagricole.fr

À LA UNE p.18
MÉTÉO ET CULTURES
Après le sec, le retour
attendu des pluies



CAS DE GESTION p.64
Une période d'essai
avant de **s'installer**
en société



CHEZ VOUS p.60
Des tournées
dans quatre
départements

Déclaration DACS



5 avril 2019 - www.lafranceagricole.fr



CHEZ VOUS p.60
Des tournées
dans quatre
départements

aisie p.48

Photo: J. Chabaling

M 01957 - 3794 - F: 5,50 €





Des tournées dans quatre départements

Réservé aux abonnés 03.04.19

<http://www.lafranceagricole.fr/des-tournees-dans-quatre-departements-1,6,4076670235.html>

Frédérique Ehrhard



«Après avoir investi en 2018 dans une bergerie neuve, nous allons développer la production d'agneaux, pour laquelle nous avons une bonne demande », expliquent Aurélie CLEMENT et Guillaume GAUSI.

Chaque mois, Aurélie CLEMENT et Guillaume GAUSI livrent à leurs clients des colis de viande bovine et ovine, ainsi que des plats cuisinés.

Au Gaec du Louveteau, le planning des ventes est bien calé. « Tous les mois, nous parcourons 800 km pour aller livrer nos clients en Lozère, dans l'Hérault, le Gard et les Bouches-du-Rhône. En deux jours, nous distribuons quinze colis de 10 kg de viande bovine et trente autres de 5 kg, ainsi que des colis de viande ovine de 5 à 8 kg, et des plats cuisinés », détaillent Aurélie Clément et Guillaume Gausi, associés au sein du Gaec. En 2013, le couple s'est installé à Allenc, en Lozère, au bout d'une vallée qui grimpe à plus de mille mètres d'altitude. « Nous avons repris l'exploitation d'un éleveur sans successeur, qui produisait des broutards de façon extensive, explique Guillaume. Pour dégager de la valeur ajoutée, nous avons misé sur l'engraissement et la vente directe. » L'élevage est certifié bio depuis fin 2017.

Débuts difficiles

Les deux jeunes éleveurs ont démarré avec trente Aubracs et vingt blanches du Massif central, deux races adaptées à la montagne. Les débuts ont été rudes. Il a fallu investir à la fois dans les bâtiments, les clôtures et le matériel. « Nous venons de nous équiper d'un Bobcat et d'une griffe pour manipuler les balles rondes. Cela change la vie ! », apprécie Guillaume. Heureusement, la commercialisation a bien fonctionné dès le départ. « Les retours positifs des clients sur nos produits nous ont soutenus », souligne Aurélie.

Le Gaec dispose désormais d'une stabulation de cinquante places, d'un bâtiment dédié à l'engraissement et d'une bergerie neuve abritant cent brebis. « Maintenant que nous sommes équipés, nous allons augmenter l'effectif ovin, car nous avons de la demande pour plus de viande d'agneau », explique Aurélie. Chaque mois, deux à trois jeunes bovins de dix à onze mois sont abattus, ainsi que des agneaux, s'il y en a. « Avec des vêlages étalés entre décembre et mai, nous arrivons à servir nos clients toute l'année en viande bovine », poursuit-elle. Contrairement à la production d'agneaux, qui est répartie sur deux saisons seulement. « Nous calons l'abattage quinze jours avant la livraison pour les bovins, de façon à laisser la viande mûrir, et une semaine avant pour les ovins », précise l'éleveuse. La découpe est réalisée en prestation dans un atelier qui prépare les colis en fonction des commandes. Il n'y a plus qu'à charger ceux-ci la veille de la livraison.

À l'écoute des clients

« Nous faisons la tournée à deux. Nous avons ainsi le temps de discuter avec les clients et de mieux cerner leurs attentes », confie Aurélie.

Pour se faire remplacer, le couple fait appel à un groupement d'employeurs. « Le salarié qui vient est un ancien éleveur. Nous sommes en confiance », indique Guillaume. En échangeant avec leurs clients, les exploitants se sont rendu compte que certains ne commandaient pas chaque mois, parce qu'il leur restait des morceaux à cuisiner du dernier colis. Depuis, ils proposent aussi des plats cuisinés, élaborés en prestation à la conserverie artisanale Label d'Oc, à Montpellier. Les clients apprécient d'avoir des plats tout prêts et prennent également des pièces à griller.

« Sachant que nous pouvons faire transformer les éventuels surplus, nous n'hésitons pas à faire abattre un peu plus que nécessaire. Nous pouvons ainsi répondre aux commandes de dernière minute », explique Guillaume. Des steaks hachés, très appréciés des familles, ont été ajoutés à leur gamme. « Deux à trois fois par an, nous faisons abattre une vache de réforme, après une finition légère, pour obtenir des steaks hachés goûteux », ajoute-t-il.

Au début, les livraisons étaient espacées de deux mois. « C'était trop long pour les clients qui ne consomment que notre viande. Nous sommes passés à une livraison par mois. Il y a moins de colis à chaque fois, mais davantage sur l'année », constate Aurélie.

Pour densifier leur tournée, les éleveurs démarchent des boutiques de producteurs. Sans faire plus de kilomètres, ils pourraient augmenter les ventes, en même temps que la production. « Cette progression est nécessaire pour parvenir à dégager un vrai revenu », déclarent-ils. Ils restent confiants, car la demande est au rendez-vous. Mais il y a aussi de la concurrence. « Nous soignons la qualité de nos viandes et nous proposons régulièrement de nouvelles recettes de plats cuisinés pour nous démarquer », confient-ils.



Un fourgon frigo en CUMA (Coopérative d'utilisation de matériel agricole)

Afin de ne pas multiplier les investissements, Aurélie et Guillaume ont pris des parts sociales dans une Cuma pour la bétailière et le fourgon frigo. Dans le but de se coordonner avec les autres adhérents, ils prévoient leurs dates de livraison pour l'année. L'utilisation du fourgon, d'un volume utile de 3 m³, leur revient à 0,21 €/km HT. La dernière livraison de 800 km a ainsi coûté 168 €, auxquels il faut ajouter 120 € de carburant. Les frais d'utilisation de la bétailière sont de 0,40 €/km.

Un aller-retour de 50 km à l'abattoir revient à 20 €, plus 30 € de carburant.

L'exploitation

Lieu : Allenc (Lozère)

SAU : 200 ha, répartis entre 25 ha de céréales, 10 ha de méteils, 60 ha de prés de fauche et 105 ha de parcours.

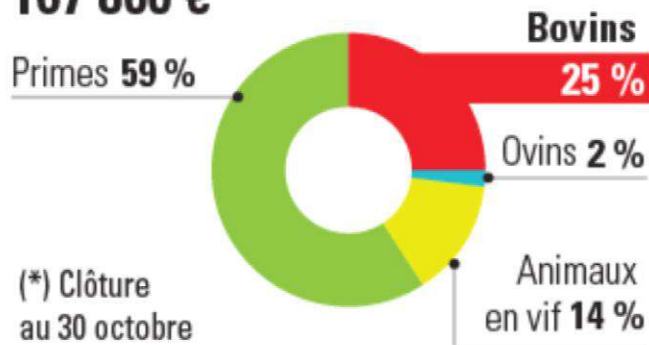
Cheptel : 40 vaches Aubracs, 100 brebis blanches du Massif central.

Production pour la vente directe : jeunes bovins, vaches et agneaux.

LES RÉSULTATS

Produit brut et sa répartition (*)

167 800 €



(*) Clôture
au 30 octobre

• **Charges opérationnelles : 69 400 €**

• **Charges de structure : 53 300 €**

• **Frais d'abattage et de découpe**

Jeunes bovins **2,25 €/kg de carcasse**,
vaches **2,15 €** et agneaux **1,60 €**

• **Frais de fabrication des steaks
hachés : 2,2 €/kg de frais**

• **Prix de vente en bio**

Colis de **5 kg** en viande bovine

18 €/kg en pièces à griller

14 €/kg en traditionnel

Colis demi-agneau de **5 à 8 kg : 14 €/kg**

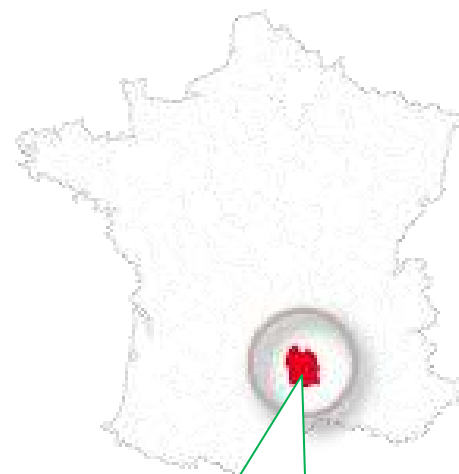
Évolution de l'EBE (avant rémunération)

2017-2018 : **45 100 € (*)**

2016-2017 : **44 600 €**

2015-2016 : **50 000 €**

(*) + 10 000 € d'aides bio attendus



Notre exploitation agricole
« Le mazas »
48190 ALLENC - LOZERE