

ETUDE BVA "AGRICOSTYLES 2000"
Résultats de la deuxième phase :
Observations ethnologiques auprès d'agriculteurs

SYNTHESE

Direction scientifique :

Dominique DESJEUX, Professeur d'anthropologie sociale et culturelle à l'Université Paris V-Sorbonne, Directeur scientifique d'Argonautes

Sophie TAPONIER, Chercheur au Laboratoire d'Ethnologie de l'Université Paris V-Sorbonne, Directeur de la recherche et des études d'Argonautes

Enquête réalisée par :

Dominique DESJEUX
Sophie JARRAFFOUX
Virginie RACHMUHL
Sophie TAPONIER

SEPTEMBRE 1992

SOMMAIRE

Introduction	p.2
I. L'exploitation est un système	p.4
II. Les raisonnements sous contrainte	p.8
III. Les modes de raisonnement	p.26
IV. Les autres facteurs d'influence	p.32
V. L'avenir et la PAC	p.37

SYNTHESE

Introduction

Les choix méthodologiques

Nous avons centré les vingt observations participantes sur l'analyse stratégique de l'exploitation. Cette méthode permet de fiabiliser le déclaratif et le projectif en partant de l'analyse des pratiques et des contraintes. Elle valorise la part de calcul rationnel dans la décision des acteurs, tout en montrant que l'affectif peut jouer sur l'arbitrage.

La démarche

A partir des observations, nous avons dépouillé et analysé les données à **trois niveaux :**

— **le niveau individuel** : nous avons cherché à recomposer les stratégies de chaque exploitant, en mettant l'accent sur leur cohérence globale. **Il s'agissait de saisir le "fil conducteur" du raisonnement de l'agriculteur en tenant compte du système de contraintes spécifique à chaque exploitation.** Nous avons raisonné en termes d'atouts, de contraintes, de marges de manoeuvre et d'incertitudes de façon à restituer la complexité de ses décisions, et de ses stratégies.

— **le niveau transversal** : nous avons synthétisé ce travail d'analyse par individu sous la forme de trois arbres de décision figurant les trois

grandes sphères d'action : technique, commerciale et économique. Ce travail a été réalisé, cette fois, abstraction faite des atouts et des contraintes parce qu'ils sont spécifiques à chaque exploitation, de façon à obtenir une modélisation des stratégies possibles dans chaque sphère.

— **le niveau système** : nous avons abstrait des deux niveaux d'analyse précédents **une modélisation du système de contraintes général dans lequel s'inscrit toute exploitation, en tenant compte de son environnement.**

C'est dans le sens inverse que nous présenterons nos résultats : nous commencerons par présenter le travail de modélisation, avec ce que nous avons appelé le niveau système et le niveau transversal pour aboutir au niveau d'analyse individuel.

I. L'exploitation est un système



Tous les agriculteurs que nous avons rencontrés en sont conscients : l'exploitation est avant tout une entreprise qui doit obtenir des résultats pour survivre. Or, elle est prise dans **un triple système de contraintes** (cf tableau I):

— D'un côté, elle produit, mais elle est soumise à **des contraintes de structure propres au secteur agricole** : importance des immobilisations à long terme, stocks à rotations lentes. Ces contraintes de structure agissent comme des facteurs d'inertie.

— De l'autre, elle est obligée de vendre, mais elle est soumise à **une contrainte de prix et de marché** que l'agriculteur ne maîtrise pas, parce que ce n'est pas lui qui fixe les prix.

— Enfin, elle est aussi soumise à **des normes sociales** et à **des réglementations juridiques**.



La PAC renforce ce système de contraintes, dans la mesure où elle agit en même temps sur le pôle prix (baisse des prix compensée par des primes) et sur le pôle contraintes de structure (gel des terres, extensif).



S'il ne maîtrise pas les contraintes de structure, les prix, le marché, les réglementations juridiques, **il peut les contourner** :

— **"en amont", en cherchant à réduire les coûts de production.**

— **"en aval", en essayant d'obtenir les meilleurs prix.**

C'est là que se situent ses marges de manœuvre, c'est à dire ses stratégies et ses moyens d'action concrets, qui se rapportent à trois sphères d'action, souvent interdépendantes et complémentaires, mais que l'on a séparé pour la clarté de la présentation : **des sphères technique, commerciale, et économique.**

— Pour réduire les coûts de production, il semblerait que les sphères privilégiées soient les sphères technico-économiques.

"L'année dernière et cette année, on a fait le même nombre de passages avec des doses plus faibles, pour faire des économies sur le nombre de produits, à cause de la baisse des revenus. Le but était de diminuer les charges, pour le même rendement au bout."

— Pour obtenir de meilleurs prix, il semblerait que les sphères d'action privilégiées soient les sphères technico-commerciales.

"L'avantage d'avoir toujours le taureau là, c'est que par exemple, si la vache fait un veau en novembre, en décembre elle peut déjà être pleine. Le but est qu'elle fasse 1,5 veau dans l'année. (...) Je gagne un veau, et j'ai des veaux hors cycle dans des périodes où c'est mieux vendu"



L'exploitation fonctionnant en interaction constante avec l'environnement, **l'exploitant peut également agir à deux niveaux** :

— Au niveau de **l'exploitation**, de son système de production (itinéraire de production, choix des activités), et de la gestion économique.

— Au niveau de **l'environnement**, en tirant profit des rouages institutionnels, des circuits de distribution et des cycles de vente, des réseaux et des circuits d'information.



Toutes ces stratégies correspondent à ce que nous avons appelé des "raisonnements sous contraintes".

II. Les raisonnements sous contraintes



A partir du système général de contraintes et de marges de manœuvre que nous venons de décrire, nous avons pu repérer, dans chaque sphère, quelques logiques dominantes :



Dans la **sphère technique** :

— **une logique techniciste** : qui correspond à des stratégies intensives de **maximisation des rendements et de la qualité**. Elle s'appuie sur l'optimisation des performances techniques, ce qui passe par l'utilisation de tous les moyens techniques que l'agriculteur a à sa disposition : **équipement**, suivi et **contrôle technique**, **raisonnement des intrants** en fonction des rendements désirés, **maîtrise de la filière de production** qui passe par la spécialisation de l'exploitant. C'est une logique centrée sur l'exploitation qui est plutôt de l'ordre de la "maximisation".

"Je renouvelle souvent mon matériel pour avoir plus de performance. Par exemple, pour le pulvérisateur, j'ai pris des rampes hydrauliques pour commander à distance du tracteur, et ne plus avoir à descendre."

— **une logique artisanale** : qui va à l'encontre de l'agriculture d'échelle et ne s'insère pas dans une dynamique de changement parce qu'elle est subordonnée à un système de valeurs plus "intemporelles" de l'ordre de **l'identité de métier** ou de **l'écologie**. Elle correspond à des stratégies de routine (non assimilables à la passivité) et de maintien de la qualité à un niveau supérieur. Elle passe par un raisonnement des intrants (qui ne sont

généralement pas comptés), un **équipement minimal** et surtout une **non-comptabilisation du travail**. Cette logique survalorise, en effet, tout ce qui est de l'ordre du travail "bien fait" ou "fait avec amour". Elle est également centrée sur l'exploitation, mais plutôt dans le sens d'une "minimisation".

"Y'en a qui sont à l'affût chaque maladie : moi je crois que quand on lutte contre une maladie, on détraque autre chose. L'organisme de la plante c'est comme celui de l'humain, il lutte. Alors il faut savoir aussi laisser faire. C'est pour ça que j'achète pas tout ce qu'il y a."

— **une logique managériale** : qui s'appuie sur une **vision globale de l'exploitation** en termes "d'optimisation". Elle dépasse la seule sphère technique pour intégrer un environnement plus large. Elle correspond à une stratégie de maîtrise de la filière de production soit dans le sens de l'extension, soit dans celui de la diversification, et s'appuie sur une maîtrise de l'information. Les objectifs en ce qui concerne les rendements, la qualité, les intrants, les méthodes de travail et l'équipement sont raisonnés en fonction des activités.

"Je maîtrise toute la filière depuis la culture jusqu'à la commercialisation en passant par la vinification. C'est ça pour moi l'intérêt du travail."



Dans la **sphère commerciale** :

— **une logique contractuelle** : c'est une logique de **sécurité** fondée sur la **recherche de productions en contrat** (orge de brasserie, haricot de conserverie, blé tendre améliorant...). Elle correspond également à un comportement plus général de fidélisation aux circuits de distribution. Dans ce cas, l'exploitant a une faible agressivité commerciale.

"Les nouveaux débouchés, le problème c'est qu'il faut trouver des contrats. Ceux qui en ont ne les lâchent pas facilement. Y'a pas de place pour les autres".

— **une logique marketing** : qui correspond à une stratégie de "prise en charge" de la vente par l'exploitant lui-même (souvent la vente directe), qui s'appuie sur la **recherche intensive de nouveaux débouchés** et un travail de valorisation de l'image du produit quand c'est possible (comme dans le cas du vin). C'est une logique qui s'exprime surtout en termes de débouchés.

"On diversifie : au niveau des cadeaux de fin d'année. On a fait sérigraphier des crus, des bouteilles peintes. Ça marche bien aussi pour les cadeaux de mariage. (...) C'est ça la demande. C'est ça qui marche : le vin lui-même, plus tellement".

— **une logique de marché** : c'est une logique qui s'exprime en termes de prix de vente. Elle correspond souvent à des **stratégies de vente "hors cycle"**. Il s'agit, pour l'agriculteur de jouer avec les cours dans un système d'offre et de demande.

"Y'a pas de règle, y'a rien de parfait : on joue à la bourse tous les jours. Les prix, ça peut varier du simple au double dans le mois. (...) C'est pour ça, on ne veut pas vendre tout au même négociant. On fractionne pour tirer des prix moyens sur l'année, c'est comme ça qu'on s'y retrouve".

La sphère commerciale reste marginale par rapport aux sphères économiques et techniques, en ce sens que tous les exploitants n'ont pas toujours une stratégie commerciale à proprement parler. Cependant, leurs pratiques dans cette sphère pourraient constituer des **paramètres à creuser**.



Dans la **sphère économique** :

— **une logique fiscaliste** : elle correspond à un raisonnement en termes de revenu et à une stratégie de limitation des impôts qui s'appuie sur les mécanismes de l'**épargne**, de l'**investissement**, de l'**emprunt** et de la **consommation**.

"Jusque là j'avais des amortissements de matériel, mais comme ils arrivaient à terme, j'ai emprunté pour m'équiper, et comme je n'ai rien à acheter, j'amortis de l'argent (...) Le but de la manœuvre, c'est un amortissement au niveau fiscal, je ne sais même pas si c'est légal."

— **une logique institutionnelle** : qui s'exprime en termes de **financements**. L'agriculteur cherche à obtenir des financements avantageux par la maîtrise du mécanisme des primes et des montages juridiques (statut de l'exploitation).

"En 1987, j'ai fait une EARL (...) L'EARL, c'est ce qui posait le moins de problèmes en terme de plus-value. C'est surtout le troisième enfant qui nous a poussés dans cette voie. Comme ça, ma femme pouvait toucher un congé parental."

— **une logique gestionnaire** : qui s'exprime tant en termes de revenus, de fond de roulement que de financements. Elle correspond soit à une stratégie de maximisation des marges et de minimisation des frais, soit à une stratégie de répartition des risques ou de minimisation des pertes, dans le cas où la santé financière de l'exploitation n'est pas bonne.

"C'est une volonté de maîtriser les charges de structure. Il y a neuf ans que je n'ai pas acheté de tracteur. Il suffit que j'achète un tracteur, ou que je prenne un salarié à mi-temps, et les charges s'envolent."

III. Les modes de raisonnement

L'exploitation forme un tout, et chaque exploitant utilise tous les moyens à sa disposition, dans les trois sphères. Cependant, tous ne conçoivent pas **le rapport d'interdépendance entre les sphères** de la même façon. C'est à partir de la manière dont ils raisonnent ce rapport, et **de la (ou des) sphère(s) qu'ils privilégient**, que nous avons élaboré **trois "portraits" d'exploitants**.

— **les techniciens** : ils misent avant tout sur la sphère technique. Dans cette catégorie dominant donc principalement les logiques technicistes et artisanales. De la logique technique découleront les pratiques commerciales et financières.

— **les gestionnaires** : ils misent d'abord sur la gestion, et cherchent avant tout à réduire les coûts de production. C'est à partir de cette logique de gestion qu'ils pensent leurs itinéraires techniques.

— **les entrepreneurs** : ils mettent en avant une logique que nous avons appelée managériale et raisonnent l'exploitation dans un système ouvert intégrant l'environnement. C'est à partir de ce raisonnement qu'ils envisagent des stratégies commerciales, financières et institutionnelles.

Les enquêtés peuvent être regroupés autour de traits génériques. Ceux-ci ne présagent en rien, cependant, des critères de réussite ou de performance des exploitants. Ainsi, un technicien (techniciste ou artisan)

peut obtenir, dans son système, des résultats financiers comparables à ceux d'un entrepreneur.

L'analyse montre que les exploitants cherchent **la maîtrise, au sein de leur logique**. Qu'ils soient techniciens, gestionnaires ou entrepreneurs, tous les exploitants raisonnent la gestion de leur exploitation. Même la routine est loin d'être passive : elle est raisonnée, et relève d'une stratégie à part entière.

Nous pouvons illustrer ces "portraits" en prenant en exemple quatre exploitants :

- Le premier illustre un "technicien" avec une logique artisanale,
- Le second illustre un "gestionnaire" avec une logique fiscaliste,
- Le troisième illustre un "entrepreneur" avec une logique économique,
- Le quatrième illustre également un "entrepreneur" mais avec une logique managériale.

Un cas de raisonnement technicien

Mr Crimson, viticulteur du Rhône, "l'artisan vigneron".

C'est uniquement le travail de culture de la vigne qui l'intéresse. **Sa priorité est technique : la production d'un vin de qualité.**

1- L'itinéraire technique repose sur le "savoir-faire" et le prestige du vigneron, meilleures garanties de la qualité du cru:

- Méthodes de culture qui ont peu changé : elles sont surtout manuelles,
- Ne cherche pas à travailler en groupe,
- Participe aux dégustations, aux concours vinicoles, qui valorisent l'image du cru,
- Vin vendu sous une étiquette personnalisée, identifiable.

2- La qualité est son meilleur atout en termes de revenu :

- De la qualité dépend l'appellation AOC, donc le prix du vin,
- La Coop paie des ristournes en fonction de la qualité,
- Il maintient la qualité et évite les pertes financières en respectant les rendements fixés par les quotas.

3- Une stratégie qui repose sur la minimisation des coûts, ce qui accroît la rentabilité de l'exploitation :

- Il a peu de frais du fait de son statut de métayer, et parce qu'il est installé depuis longtemps,
- Il n'investit pas, évite les dépenses jugées non indispensables,
- Il prépare la retraite, dans moins d'un an, en se désendettant.

Un cas de raisonnement gestionnaire

Paul Hager, maïsiculteur dans les Landes

Toute sa stratégie repose sur un postulat financier : "trouver le meilleur rendement du franc investi".

1. Le raisonnement technique est subordonné au raisonnement financier :

"Je ne cherche pas à faire du rendement pour du rendement (...). Moi, je cherche le meilleur rendement du franc investi, c'est le seul rendement qui compte".

2. En matière d'investissement, il préfère "attendre pour capitaliser" qu'un certain nombre d'exploitations fassent faillite pour pouvoir reprendre du matériel d'occasion.

3. Au niveau fiscal, il a une tactique qui consiste à s'endetter et à amortir de l'argent.

"J'ai emprunté pour m'équiper, et comme je n'ai rien à acheter, j'amortis de l'argent, en prévision des années difficiles et pour me mettre à l'abri de tout coup monétaire". "Le but de la manœuvre, c'est un amortissement au niveau fiscal, je ne sais même pas si c'est légal".

Un cas de raisonnement entrepreneurial Fondé sur le calcul de gestion

Mr Désiré, polyculture/éleveur en Allier

Il mobilise simultanément trois stratégies : commerciale, institutionnelle, et technique.

1- La stratégie des circuits courts. Il maîtrise toutes ses productions jusqu'à leur commercialisation de manière à :

- Valoriser ses cultures en les conditionnant par unité complète,
- Maîtriser les cours en vendant à contre-saison,
- Augmenter ses marges en vendant en direct, en supprimant au maximum les intermédiaires,
- Avoir des rentrées d'argent régulières en livrant toute l'année,
- Bénéficier des primes de stockage.

2- La stratégie des courts-circuits. Il essaie aussi de tirer partie de tous les rouages institutionnels en jouant sur :

- Le statut juridique de son exploitation,
- Le mécanisme des primes,
- L'implication syndicale.

3- Une stratégie technique en termes de coût/avantages :

Jusqu'à maintenant, il a opté pour la minimisation des risques, en respectant "systématiquement" ses programmes de traitement, mais il est capable de raisonner ses charges en fonction du rendement qu'il veut obtenir, grâce à une gestion informatisée sophistiquée.

Un cas de raisonnement entrepreneurial Fondé sur la synergie entre les activités

Mr Jéricho, maïsiculteur en Isère

Le raisonnement englobe les trois sphères d'action : technique, économique et commerciale pour créer une synergie.

1- Dans le choix des activités l'idée est de trouver la combinaison optimisant le potentiel de l'exploitation par rapport aux possibilités du marché :

- Le porc est un secteur où les débouchés et les revenus sont intéressants,
- La culture la plus rentable pour l'exploitation est le maïs,
- Les deux productions porc/maïs sont complémentaires.

2- Pour l'itinéraire technique l'objectif est la performance technique et la maximisation des revenus, dans un système où il puisse assumer seul la charge de travail :

- Production automatisée et intensive pour les sources de revenu principales, le porc et le maïs ; semi-extensive pour les sources de revenu secondaires, les vaches allaitantes,
- Politique d'investissements réguliers pour rester performant,
- Décide par comparaison/convergence entre l'information qu'il produit lui-même, et une information qu'il va chercher hors de l'exploitation.

3- Il désire garder une liberté d'entreprendre, donc s'investit peu dans les associations professionnelles ; leur préfère des systèmes d'associations à deux ou plus d'agriculteurs, de façon plus souple et plus informelle.

IV. Les autres facteurs d'influence

Il faut rappeler que **les différentes logiques** que nous avons reconstituées forment **les éléments de combinatoires possibles** : **en théorie, il est possible d'établir une infinité de liens** entre les logiques décrites, les stratégies et les moyens qui s'y rapportent. **Cette diversité peut être mesurée en se reportant à l'analyse des cas individuels.**

L'examen de ces cas laisse apparaître également d'autres facteurs qui influencent les combinatoires, et notamment :

- des variables sociodémographiques,
- des modèles socio-affectifs,
- des raisonnements cognitifs.



Les variables sociodémographiques :

Ces idéaux-types ne sont pas mécaniquement liés aux variables sociodémographiques classiques d'âge, de formation, de superficie ou de nombre de personnes travaillant sur l'exploitation. Ainsi, un agriculteur proche de l'âge de la retraite ne mobilise pas le même type de stratégie si son exploitation est reprise à sa suite, ou si elle ne l'est pas. De la même façon, une formation supérieure n'est pas le gage d'une meilleure réussite financière ou technique.

Il est difficile de trouver des critères "objectifs" indicateurs *a priori* d'atouts ou de contraintes, car chaque critère prend sens par rapport au

système que se construit l'exploitant. Ainsi par exemple, un quota laitier peut apparaître dans un cas comme la principale contrainte à dépasser, dans un autre comme une garantie de revenu.



Les modèles socio-affectifs

L'affectif joue également sur l'arbitrage. Nous avons pu repérer dans les entretiens quatre "registres" affectifs différents :

— Le registre de **l'identité**.

Ce registre peut s'exprimer en termes de **métier** : l'exploitant revendique le fait d'être vigneron, éleveur, ou porcher par exemple. Il peut également s'exprimer en en termes de **statut social** : l'exploitant s'identifie à un notable, cadre supérieur, un cadre moyen ou un chef d'entreprise.

Un des fondements de l'identité des exploitants est leur **indépendance**. C'est pourquoi **la plupart d'entre eux ne s'imaginent pas avoir un statut de salarié**.

On est pas en Russie! On ne veut pas être des fonctionnaires. Et puis, on ne m'a jamais commandé, et j'ai jamais commandé à quelqu'un."

"Etre salarié ? Non. On a notre indépendance. On vit comme ça depuis qu'on est né. C'est dans le sang. Mon mari ne ferai plus le boulot comme il le fait aujourd'hui, moi non plus."

"Etre mon patron, c'est ce qui a été la raison de mon choix. On décide ce qu'on veut faire".

Tout en revendiquant la spécificité de leur identité, **les exploitants peuvent s'identifier à des professions dans d'autres sphères d'activités**.

"Un autre métier ? Ce serait un métier manuel, ça c'est sûr. L'électricité peut-être, parce que je m'y connaît pas mal. J'ai failli être mécano à un moment."

"Si je n'avais pas été paysan, j'aurais été prof de physique-chimie. J'adorais ça, la physique-chimie. Mais, j'ai arrêté mes études après la 3ème."

"J'aimerais bien... gérer un boutique, un truc d'investissement... plutôt une industrie.... dans l'agro-alimentaire par exemple".

"On est un peu comme le chef d'entreprise d'une PME : on va à la banque, on emprunte, il faut que l'affaire tourne."

— le registre des **valeurs**. Les exploitants expriment celles l'indépendance et de la liberté, mais aussi celles de l'écologie ou d'un "rapport" à la nature :

"Le métier le plus proche, en terme de revenus, c'est comme un ouvrier ordinaire". Mais c'est pas pareil, on est libre, on est à la campagne".

— le registre de la **qualité de vie** et du **confort matériel** dont on trouve des indicateurs dans les discours, notamment sur :

. **Le logement** : avoir son logement dans le corps de ferme traditionnelle, ou plutôt avoir une maison récente "tout confort", ou enfin préférer dissocier totalement exploitation et logement et prendre un appartement dans le bourg ou la ville proche.

. **Le travail de la femme** : la femme exerce un métier totalement indépendant, ou alors elle travaille sur l'exploitation mais son travail est comptabilisé, enfin la femme aide de façon informelle.

. **Les loisirs** : de l'agriculteur qui s'efforce d'organiser son travail pour libérer par exemple un week-end sur deux, à celui qui ne quitte jamais l'exploitation, en passant par l'agriculteur qui s'adapte au jour le jour, en fonction du volume de travail.

. **Le temps de travail de l'exploitant** : compter son temps ou non.

— le registre **du devenir de l'exploitation** qui se décline globalement en quatre type de discours, un discours entrepreneurial, un discours de sécurité et de prévoyance, un discours d'optimisation, ou un discours de survie.

Le déclaratif vient parfois conforter la pratique, mais il peut aussi entrer en contradiction avec elle.

La manière dont les exploitants appréhendent **le temps de travail peut être un indicateur pertinent du "modèle de vie"** qu'ils revendiquent (que l'on pourrait construire en croisant les discours concernant les différents registres).



Les raisonnements cognitifs

Les stratégies de l'exploitant s'intègrent également dans des structures de raisonnements. Nous en avons repéré trois principales :

— **les raisonnements en parallèle** : l'exploitant raisonne activité par activité et peut envisager le tout par agrégation ou compensation entre les divers éléments (cf par exemple cas de Pierre et Yves Mistrac).

— **les raisonnements en synergie** : l'agriculteur conçoit son exploitation comme la résultante de différentes sphères complémentaires, qui fonctionnent en synergie.(cf par exemple cas de Marie Van Dorhn).

— **les raisonnements par hiérarchisation** : l'exploitation est pensée à partir d'un point d'ancrage duquel découlera toutes les actions.(cf par exemple cas de Guy Casenave).

V. L'avenir et la PAC

**Un discours contradictoire, globalement négatif
sur la réforme de la PAC.**

Le premier constat est la diversité des discours sur les modalités d'application de la réforme de la PAC, discours souvent contradictoires.

L'opinion reste globalement négative. Le discours sur la PAC s'intègre souvent à un discours plus large sur la récession économique et agricole, notamment parmi des exploitants qui ne sont pas directement touchés.

— La réforme de la PAC va conduire à l'**assistance**, ou à l'**arrêt des exploitations**

"La nouvelle PAC, c'est inacceptable sur le fond. On ne vivra plus de sa compétence, ni de la qualité de son produit. On ne vivra plus de son travail, mais de ce que l'on voudra bien nous donner, à condition de faire des dossiers pour ça, des tonnes de paperasses. Alors forcément ça encourage les départs des plus de 55 ans et les jeunes ne pourront plus s'installer."

"Je suis assez inquiet avec cette nouvelle PAC, mais concrètement, ce que ça va changer pour nous, je n'en sais rien. Il y a sans doute beaucoup de petits agriculteurs qui vont disparaître dignement, parce qu'ils n'oseront pas le dire."

— La réforme va favoriser essentiellement les **petits agriculteurs**, et les pays qui ont peu de pratiques agricoles intensives

"La PAC va faire l'avantage des petits agriculteurs. Mais, dans notre pays, des exploitations de moins de 15 ha en grande culture, il n'y en a pas. Le Portugal, l'Espagne, la Grèce, ça va faire leur bonheur. "

— La réforme de la PAC va entraîner de **nombreuses faillites "en chaîne"**

"La PAC, c'est mauvais pour tout. Ça va rapporter un bon paquet de chômeurs aussi bien dans les transports que dans le négoce, et puis un bon nombre de faillites. "

"On va diminuer les frais, les rendements, et on va en manquer. Si on met moins d'engrais, de phytos, ça va faire du chômage dans les boîtes. Ca va vite les tonnes. C'est tout lié tout ça. Aujourd'hui, tout s'enchaîne. Toute la chaîne va diminuer. Dans la matériel agricole par exemple, ils ont des problèmes, ils ne vendent plus rien. On investit bien moins ; on attend l'autofinancement ; on répare plus."

— Seuls des exploitants non concernés ou non touchés au coeur de leur système de production évoquent les aspects neutres et même les **avantages de la réforme.**

"D'abord, c'est indispensable, quand on voit les stocks de blé, ce n'est plus gérable. (...). Eventuellement, il y aura une conséquence positive : la baisse du prix des céréales qui entrainera une baisse du prix des aliments pour les porcs."

**La réforme de la PAC est avant tout
associée au gel des terres et aux primes**



Le gel des terres signifie pour les exploitants une baisse des prix, des revenus, de la rentabilité de l'exploitation, non compensée par les primes.

— Les primes ne couvrent pas les charges de structure

"La PAC risque de casser un système qui fonctionne bien. Le système fonctionne bien car on a investi, donc aujourd'hui on ne peut pas changer de système, car il faut rentabiliser le matériel."

"Il y aura une prime à la jachère, de 2.200 francs à l'ha. Moi, j'ai déjà 1.300 francs de prêt à rembourser à l'ha, plus 700 francs de mutualité, plus l'assurance, plus l'impôt sur le foncier non bâti, plus le coût de la jachère (que j'évalue à 500 francs l'ha) : on voit tout de suite que ça dépasse les 2.200 francs de revenu."

"Le problème est qu'on est équipé pour faire les 70 ha. Si on n'agrandit pas, la prime ne suffit pas pour payer les charges de matériel".

"Dans une exploitation, quand on a investi en matériel, c'est pour une surface donnée. On calcule un coût/ha de mécanisation. Si on gèle 15 % des terres, le matériel coûte 15 % plus cher."

— Les primes procurent moins de bénéfices que les cultures ou que l'élevage

"On va être obligé de geler 15% des terres : moi, sur 50 ha labourables, je vais être obligé d'en geler 7/8 ha. Là-dessus, on va nous donner 2132 francs de l'ha gelé, plus 2132 francs pour les autres ha. Si je ne gèle pas, je n'aurai rien. Pour celui qui aurait 92 tonnes de livraison, moins 15 ha, il fera son revenu sur les primes. Moi, j'ai fait mon calcul, avec les primes, il me faut 30 Qt de plus à l'ha, parce qu'au lieu de 1 francs, on sera au cours mondial, à 75 centimes. C'est un peu de la foutaise les primes."

"On fait beaucoup de vaches allaitantes. Cette année, on touche 600 F par vache allaitante. L'année prochaine, on touchera 1200 F, peut-être, mais ils vont baisser le prix de vente au kilo de 35 %. Si on calcule tout ça, on est les dindons de la machine. Une vache, ça fait 300 kg de viande à 20 F, soit 6000 F, moins 35 %, ça fait que je perdrais 2100 F par vache. De l'autre côté je gagne 600 F, mais en fait je perds 1500 F par vache."

— Les exploitants redoutent que le gouvernement, dont ils ne savent pas s'il a les fonds nécessaires, ne paie pas les primes

"Des primes vont être distribuées, mais pendant combien de temps ?"

"Il y a quelques agriculteurs qui l'ont fait l'année dernière (le gel des terres) volontairement moyennant une prime, mais les primes, les subventions, c'est moins avantageux. On sait pertinemment qu'ils n'ont pas les fonds qu'ils annoncent. Ils n'ont pas les fonds pour tenir leurs promesses."

— **Certains exploitants redoutent des délais de paiement trop longs par rapport aux contraintes de trésorerie**

"Je ne veux pas développer le colza, car Bruxelles a une volonté d'aligner les prix sur cours mondial. Pour la récolte 91, le colza était payé 210 F/ctl. Cette année, pour la récolte 92, j'ai téléphoné, on m'a annoncé entre 80 et 90 F/ctl. Le prix est compensé par une prime à l'ha de l'Etat, de 4020 F ou 4050 F selon les jours, payable en deux fois, car ils n'ont pas les fonds : 50 % en juillet/août, et 50 % en mars 93. Ca coince au niveau trésorerie."



Le gel des terres est également associé au travail sans fruit, à l'inutilité et la laideur de terres laissées en friche, constituant un perpétuel affront au métier et à la compétence de l'agriculteur.

"Moralement, laisser de la friche ça ne passe pas. Et visuellement, ce n'est pas agréable."

"Je voulais déjà geler cette année, on aurait plus gagné en mettant en jachère. Mais, mon mari, il en est malade de devoir geler, il dit qu'à un moment donné, les champs deviennent dégueulasses."

"C'est démotivant d'être clairement subventionné. C'est ce qui passe le moins bien."



Les exploitants craignent aussi que la jachère entraîne une détérioration du sol à long terme.

"Le mot, ça m'est complètement indifférent. Mais si on n'entretient pas, après il faut dix ans d'anti-graminé, de désherbant pour nettoyer son champ, ça peut pas être vraiment de la jachère alors."

"Je ne veux pas de terres à rien faire. Le problème, ce sont les adventices, qui ensuite contaminent les autres champs."

Face à ces réticences, plusieurs types d'actions/réactions apparaissent :

— Refuser de geler ou ne rien faire pour le moment

"La PAC, ce n'est pas un gel obligatoire : on peut s'en passer si on ne veut pas d'argent de l'Etat : il faut le calculer. Là encore, il y deux sortes de calculs, les calculs à l'ha, et les calculs sur l'ensemble de l'exploitation. Au niveau de l'ha, ça peut être intéressant, mais pas au niveau de l'exploitation, parce qu'il faut un revenu qui permette de faire vivre l'exploitation, le patrimoine et la famille. Je choisirai, mais je ne subirai pas. (...) Là, on ne se laissera pas faire."

— S'apprêter à geler pour l'assolement 1992-1993

"Au début, je ne savais pas si j'allais geler. Mais les pénalités, il paraît que ça va être important. Y'a les satellites pour la surveillance, j'en ai déjà vu des photos satellite. Ce que je déclarerai, je le ferai, je ne chercherai pas à tricher."

— **Avoir anticipé et gelé ses terres l'année passée, en touchant les primes**

"Cette année, ça me coûtait plus cher de ne pas geler. Alors j'ai gelé. J'ai choisi par intérêt financier (8525 francs de l'ha) et par intérêt agronomique : j'avais des parcelles qui baissaient, alors dans deux ans, j'aurai une récolte phénoménale. J'ai gelé les plus mauvaises terres, j'ai même installé une prairie : peut-être que je ne les retravaillerai jamais plus celles-là, on verra."

L'éthanol est un débouché potentiel : l'idée de faire de l'agriculture non-alimentaire, de la jachère énergétique est admise.

"Ce qu'on voudrait faire, c'est de la jachère énergétique : plutôt que payer les gens à ne rien faire, les payer à faire du carburant. Ça permettrait à toutes les entreprises d'amont et d'aval de fonctionner. Mais l'éthanol n'est pas compétitif par rapport au pétrole. Le prix au litre revient déjà à 3 F, plus les taxes ; c'est trop cher. J'espère que dans le temps ça se fera."

Restent en suspens : le problème des débouchés de l'éthanol, les règles de fonctionnement entre l'Etat, les industriels, les exploitants, et la production, et le lien entre la PAC et l'éthanol : cette production sera-t-elle réalisable en termes de charges ?

<p>L'extensif : une question plus floue, car plus abstraite</p>
--

La question de la définition de l'extensif et de ses modalités d'application reste ouverte, surtout en culture.

— Pour certains exploitants, **elle paraît tout à fait inconcevable**

"Ce n'est pas possible. A moins qu'ils nous sortent des variétés immunisées contre la maladie. Ou alors, il ne faudrait plus aller voir. Ça me ferait mal au coeur de négliger mes champs comme ça !"

— Pour d'autres, surtout en culture, **l'extensif est en totale contradiction avec un système de production fondé sur l'intensif**

— Certains se considèrent **déjà "aux normes PAC", parce qu'ils n'épandent plus aucun engrais.**

— Les éleveurs de vaches allaitantes font souvent déjà de **l'élevage semi-extensif**, notamment lorsque ce n'est pas leur source de revenu principale, ou lorsqu'ils font de l'intensif sur une autre activité.

"Pour l'élevage, on est déjà un peu en extensif. On pousse la culture pour nourrir les bêtes aussi, c'est sûr. Une vache et son veau, c'est notre truc. C'est pour ça qu'on veut augmenter encore notre cheptel, mais seulement si on peut augmenter notre surface."

L'extensif semble mieux saisi par les éleveurs de bovins, car ils ont déjà au moins un critère "objectif" sur lequel s'appuyer, le nombre d'UGB/ha.

Les réactions face à un avenir incertain



Certains agriculteurs ont des projets à plus ou moins long terme

— Jouer sur le statut juridique de l'exploitation

"La retraite c'est à 60 ans. En retraite de viticulteur, on ne touche que 2800 F/mois. La femme d'un métayer, touche 1100 F/mois. Ma femme est plus jeune, elle prendra l'exploitation à son nom. Moi je prendrai ma retraite, mais je continuerai à travailler. Comme ça, elle cotisera un peu comme chef d'exploitation, elle cotisera un peu plus. Le propriétaire est d'accord. S'il n'acceptait pas, on ne pourrait pas le faire".

"On est en GAEC à deux, mais dans 2 ou 3 ans, il n'y aura plus de GAEC. Quand les parents partiront à la retraite, je me mettrai en EARL avec ma femme. On sera tous les deux chefs d'exploitation, pour avoir les pleins droits."

— S'agrandir

"Avec le GAEC, on fait des économies d'échelle ; on a des prix de quantité. Mon frère n'aurait pas pu reprendre la ferme, et puis on voulait que le quota reste dans la famille. Aujourd'hui, avec 200 000 L plus le poulailler, on est bien. Mais dans 10 ans ? Il faut s'agrandir. Je ne veux pas me faire bouffer."

"Mes projets, c'est reprendre des terres. Agrandir encore plus que les terres du père, pour avoir le même revenu en faisant plus. Je pense que la solution c'est faire plus, avoir plus de terres."

— **Développer une activité déjà amorcée sur l'exploitation, qui ne demande pas de gros investissements**

"On va faire des taurillons laitiers. Au lieu de les vendre à l'engraissement, en veaux de boucherie, on les vendra engraisés. Il y a de la place chez le frère. Il y a de la surface en trop là-bas, alors, plutôt que de brader les veaux... On ne veut pas réinvestir, faire une autre production. Les taurillons ne changent pas grand chose ; c'est un bénéfice pur. Ce sera les taurillons ou rien. Il est hors de question de faire un autre truc."

— **Se spécialiser**

"En culture, on peut travailler un peu moins : en se spécialisant, on fait mieux le travail. Avant, j'étais diversifié, mais jamais je ne faisais plus de 60 qtx/ha en blé. Si je descendais à 50 qtx, ça mangeait. Si je faisais 70 qtx, je gagnais 1000 F/ha. On continuait pour la paille."

— **Miser sur la qualité des productions et trouver de nouveaux débouchés** (en viticulture notamment)

La vigne, les AOC sont encore un peu en dehors de la réglementation communautaire, et de la PAC. Pour l'instant, la nouvelle PAC n'a pas d'incidence directe sur la viticulture. Mais, on craint que ça nous arrive (...) Nous pour faire face à ça, on essaie d'améliorer la qualité pour maintenir un niveau de réputation, et par là conserver une vente normale : on joue sur la qualité et la typicité en tant que terroir."



D'autres exploitants pensent s'adapter au coup par coup

"Avant on ensilait tout le maïs pour les vaches, mais maintenant on va en avoir à vendre, comme on a diminué le nombre de vaches. Par la suite, on diminuera le maïs, et on refera des céréales. C'était plus bénéfique de faire du lait, mais comme ça change, ça risque de revenir les céréales. On va échanger d'aliments, pour les porcs. S'il vient un quota, on fera notre aliment nous-mêmes, on a du temps libre. On ne peut pas prévoir l'avenir. C'est au coup par coup."

"Dans un premier temps, si ça ne marche pas, on va développer la vente directe. Après, on verra. Si ça marche mal, dans la mesure où les terrains se vendent, je suis prêt à tout vendre. Il y a deux ans, si ma femme avait été d'accord, j'aurais tout vendu. J'avais trouvé un Suisse, qui voulait racheter les vignes et la maison."



Mais beaucoup d'agriculteurs adoptent une attitude d'attente face à l'avenir

"Les 15 % et l'extensification, pour l'instant, on ne sait pas trop à quoi ça va aboutir. Pour l'instant, en viticulture, il y a beaucoup de bruits qui courent au niveau des AOC et des droits de circulation, mais on ne sait rien de précis. On n'en tient pas compte. On préfère ne pas anticiper sur ces problèmes ; on en a bien assez comme ça."

"Pour l'instant, on ne sait pas trop ce qu'il faudra faire. S'agrandir ? A une époque, on ne voulait pas louer. Maintenant, on a un cap difficile à passer qui limite les projets."

"Dans les 3 ans, il n'y a pas de gros investissements à faire, à moins qu'un tracteur tombe en carafe. Il faut attendre, tenir le coup. On ne peut pas changer de métier à notre âge. On est un peu coincé, on n'est plus jeune, mais on est loin de la retraite encore."

"On se demande si on a raison de faire un gros investissement. Aujourd'hui je ne le ferais pas. Ca va qu'on est installé depuis 12 ans. Je ferai les investissements pour les porcs dans 1, 2, ou 3 ans, en fonction de la conjoncture. On ne va pas lancer 150 000 F d'un coup. S'il faut moins de cochons, ce n'est pas la peine de moderniser. On est en attente. On va investir le moins possible : l'ordinateur,... On va attendre que ça sorte. On ne fera pas de gros emprunts sans savoir."

"Pour l'avenir, je ne sais pas trop. En ce moment, je ne pose pas beaucoup de questions. Ce sera en fonction de ce qu'on me présentera en face (le gouvernement, la PAC). Les volailles, ça ne bougera pas trop. On a l'investissement, il faut que ça tourne. En culture, je ne sais pas du tout ce que je ferai dans trois ans. Pour l'instant on courbe le dos et on attend que ça passe. "

En conclusion, dans un système où pèsent déjà de fortes contraintes, la réforme de la PAC apparaît comme une incertitude majeure, qui freine la réalisation des projets. La réforme a tendance à accentuer les comportements sécuritaires, de repli sur soi. Elle agit comme un révélateur et un amplificateur de l'attentisme et de l'immobilisme.

ETUDE BVA "AGRICOSTYLES 2000"
Résultats de la deuxième phase :
Observations ethnologiques auprès d'agriculteurs

STRATEGIES ET RAISONNEMENTS
INDIVIDUELS

Direction scientifique :

Dominique DESJEUX, Professeur d'anthropologie sociale et culturelle à
l'Université Paris V-Sorbonne, Directeur scientifique d'Argonautes

Sophie TAPONIER, Chercheur au Laboratoire d'Ethnologie de l'Université Paris V-
Sorbonne, Directeur de la recherche et des études d'Argonautes

Enquête réalisée par :

Dominique DESJEUX
Sophie JARRAFFOUX
Virginie RACHMUHL
Sophie TAPONIER

SEPTEMBRE 1992

LES STRATEGIES ET RAISONNEMENTS INDIVIDUELS

Les noms que nous présentons sont fictifs

I. Les viticulteurs

Famille CRIMSON	Rhône 49 ans 60 hectares en Julié纳斯 / 1 AOC	p.1
Pierre et Yves MISTRAC	Gironde 60 et 35 ans 5/7 hectares en Médoc / 1 AOC	p.7
Jean VEIRAC	Gironde 49 ans 6/7 hectares / 1 AOC	p.15
Famille VIDOCQ	Rhône 40 ans 17 hectares / 5 appellations dont 3 AOC	p.20

II. Les céréaliers

Patrick HAINEVILLE	Eure-et-Loire 30 ans 80 hectares	p.27
Antoine HOLSTEIN	Oise 30 ans 40 hectares 60 vaches laitières	p.32
Guillaume NEUFVILLE	Eure-et-Loire 43 ans 135 hectares	p.37

III. Les polyculteurs/éleveurs

Marie VAN DORHN	Allier 33 ans 110 hectares 45 bovins	p.43
André DESIRE	Allier 43 ans 200 hectares 20 vaches allaitantes	p.50

IV. Les éleveurs de Porcs

Xavier GUILLOU	Loire-Atlantique 35 ans 70 hectares 250 têtes	p.56
Alain PAVAGEAU	Loire-Atlantique 23 ans 19 hectares 90 têtes	p.60
Famille VIOLON	Ille-et-Vilaine 30 ans 27 hectares 130 truies / 2.800 porcs par an	p.63

V. Les éleveurs de vaches laitières

Guy CASENAVE	Loire-Atlantique 27 ans 47 hectares 45 têtes	p.74
Famille JONATHAN	Ille-et-Vilaine 35 ans 62 hectares 70 têtes	p.77

Philippe LE GUEN	Loire-Atlantique	p.87
	32 ans	
	170 hectares	
	140 têtes	

VI. Les betteraviers

Famille THOLOS	Oise	p.91
	30 ans	
	75 hectares	

Famille BURGESS p.100	Oise	
	le père 55 ans	
	68 hectares	
	le fils 25 ans	
	99 hectares	

VII. Les maïsiculteurs

Paul HAGET p.108	Les Landes	
	37 ans	
	150 hectares	

Famille JERICHO	Isère	p.114
	38 ans	
	50 hectares	
	670 porcs	

Famille SORRY 123	Isère	p.
	46 ans	
	120 hectares	
	60 vaches allaitantes	

Note méthodologique		p. 132
----------------------------	--	---------------

Guide d'observation

p.

133

FAMILLE CRIMSON
Viticulteur dans le Rhône

Le fil conducteur : "l'artisan vigneron"

I- DESCRIPTION

Homme de **59 ans, qui prendra sa retraite l'an prochain**, marié. Il a deux fils, dont l'un est viticulteur. Il a repris l'exploitation de ses parents en 1959. Sa femme l'aide sur l'exploitation.

Son exploitation appartient au Château de Juliéas, propriété de 60 ha, soit 1/10ème de la commune, la plus grosse exploitation de la commune.

Activités : 4,5 ha de vigne, où il ne produit que du vin d'appellation contrôlée (AOC), du Juliéas.

Statut : Il aurait pu être salarié, quand il s'est installé, mais il a préféré être **métayer**, car c'est plus motivant : "on peut gagner, ou perdre, et le patron aussi ; on a plus d'intérêt au travail". Il cultive la vigne pour un patron, à qui il verse 50 % de sa récolte, en échange des terres, et d'autres obligations.

Les projets : **Il sera à la retraite dans un an.** Sa femme, plus jeune, se constituera chef d'exploitation, jusqu'à sa retraite, afin d'augmenter le montant de celle-ci, très faible. C'est le fils qui reprendra l'exploitation : "ça vient de la famille ; ça reste en famille".

Situation financière : L'exploitation est rentable, notamment parce qu'ils sont très peu endettés. Ils ont un C.A de 300 000 F.

II- LE FIL CONDUCTEUR : la qualité et le prestige d'un cru

A- La rentabilité de l'exploitation résulte de sa volonté :

1- De minimiser les coûts, déjà faibles du fait de son statut de métayer, du fait qu'il est installé depuis longtemps

- des investissements déjà amortis,
- pour le matériel, il est déjà équipé,
- un endettement volontairement très faible : il a remboursé presque tous ses emprunts. Arrivé à la retraite, il sera à 0 % d'emprunts.
- une volonté d'éviter des dépenses jugées non indispensables : mécanisation, engrais, assurances grêle.

Cette stratégie est renforcée par la perspective de la retraite.

Il n'est pas contre la modernisation, dans la mesure où il faut "suivre son temps", et "rester dans la course", mais à un an de la retraite, il ne va certainement pas changer quoi que ce soit sur l'exploitation, qui est de toute façon rentable, ni engager de grosses dépenses.

2- D'éviter les pertes en respectant les quotas :

Quand on dépasse les quotas **le vin en trop est très mal vendu**, il part en distillerie, et il **perd** en richesse, en saveur, en concentration, bref **en qualité**.

3- Son expérience lui a servi :

Lors des années fastes (fin des années 80), **il ne s'est pas laissé entraîner par la vague générale d'investissements**.

Les revenus se maintiennent grâce au type de contrat commercial qu'il a avec la coopérative qui commercialise son vin. Il touche un revenu régulier, tous les deux mois, et il a des avantages du fait de son ancienneté.

B- Toutefois, sa priorité technique est la production d'un vin de qualité, car c'est en même temps son meilleur atout financier, et cela correspond à sa vision de la viticulture.

1- Du point de vue financier :

De la qualité dépend l'appellation AOC, et donc le prix du vin. L'AOC est accordée chaque année, en fonction des résultats de la dégustation.

De la qualité dépend le prix payé par la coopérative : elle donne des **ristournes** en fonction des points obtenus par le vin. C'est l'unique marge de manoeuvre concernant le prix de vente du vin.

=>Même si c'est ce qui coûte le plus cher, même si c'est un investissement, un risque car "on ne sait pas à l'avance si on va le récupérer", **il n'est pas question de lésiner sur les frais de vendange**. Il faut cueillir le raisin quand il est mûr. Si on est en retard, on perd en qualité.

2- C'est le travail de vigneron qui l'intéresse vraiment, parce qu'"il n'y a pas de vin standard, le vin c'est vivant", et non la vinification, la gestion, la négociation commerciale, la commercialisation du vin (ça demande trop de temps et d'efforts).

— comptabilité basique de l'exploitation,

— les nouveaux débouchés ne l'intéressent pas (primeurs par exemple),

— fournisseurs et circuits de vente qui n'ont pas changé depuis des années : il est à la coopérative depuis 1961.

3- Il ne cherche pas à travailler en groupe. Il est simple adhérent au Syndicat des Producteurs de Cru. En dehors de sa famille, et de son patron, il ne travaille avec personne d'autre.

4- La qualité provient avant tout du savoir-faire de l'agriculteur, de son expérience, et de la qualité intrinsèque de ses parcelles (exposition, nature du sol), et **non du niveau de mécanisation**, au contraire. La plupart du travail est fait manuellement. Il ne compte pas ses heures de travail, ni son salaire. **L'innovation technique n'a jamais été sa priorité**, et ses **méthodes de culture non pas changé** depuis les grandes transformations de l'exploitation, au début des années 70.

Au contraire, il tient à l'aspect traditionnel de sa production : procédés ancestraux, dégustations, concours vinicoles, **prestige du vigneron**. Les concours sont autant un hobby, qu'une façon de valoriser l'image et de vendre le vin, de se faire connaître et reconnaître, en tant que vigneron.

C'est très important pour lui que son **vin soit personnalisé**, à son nom, identifiable. **C'est ce qui a déterminé son choix d'une coopérative privée** pour la commercialisation de son vin.

III- RAISONNEMENT SUR LA PAC

Dans les faits, la PAC l'a peu touché. La jachère comme l'extensif le concernent peu.

L'extensif : "je le ferais si c'était le seul moyen, mais on ne sait même pas les rendements qui vont être acceptés (ils parlent de les baisser), et si les prix vont augmenter. De toute façon, qu'on ait la même récolte, ou une récolte moins importante, on ne peut pas se permettre de diminuer les traitements.

Depuis 1989, dernière année où le vin s'est très bien vendu, même un peu trop cher, la viticulture est en crise : baisse des prix, baisse des ventes. Pour lui, c'est plutôt lié à la récession générale, à la politique anti-alcool du gouvernement. **La PAC n'est qu'un élément parmi plusieurs.**

De toute façon, "on ne fera pas marche arrière ; on n'est plus adapté. Ca ne serait plus rentable. (...) L'année prochaine je prends la retraite. Il ne faut pas se démoraliser, on l'a déjà vu. (...) **Il faut attendre que ça passe.**"

La retraite : "la retraite c'est à 60 ans. En retraite de viticulteur, on ne touche que 2800 F/mois. La femme d'un métayer, touche 1100 F/mois. Ma femme est plus jeune, elle prendra l'exploitation à son nom. Moi je prendrai ma retraite, mais je continuerai à travailler. Comme ça, elle cotisera un peu comme chef d'exploitation, elle cotisera un peu plus. Le propriétaire est d'accord. S'il n'acceptait pas, on ne pourrait pas le faire.

PIERRE ET YVES MISTRAC

Viticulteurs/éleveurs en Médoc

Le fil conducteur : "les économistes"

I. DESCRIPTION

L'exploitation compte environ **300 ha**, dont :

- 5/7 ha de vigne en Appellation Communale
- 140 ha de prairies naturelles pour un élevage extensif avec un chargement de moins d'1,4 UGB à l'ha (130 vaches allaitantes)
- 150 ha de forêt.

"Ce sont des activités traditionnelles, on a toujours fait ça".

Ils ont opté pour **une double formule juridique, le GFA et une société civile d'exploitation** qui permet "d'assurer la succession plus facilement et de donner des responsabilités aux enfants pour qu'ils soient partie prenante de l'exploitation, qu'ils soient motivés". Ce montage leur paraît aujourd'hui dépassé, mais ils ne comptent pas le changer "parce que ça occasionne des frais".

La santé financière de l'exploitation paraît relativement bonne, même s'ils enregistrent de légers déficits depuis deux ans, parce qu'"il faut aussi tenir compte des variations de stocks. Les variations des stocks et l'évaluation des stocks jouent beaucoup sur le bilan. Les bovins qui font partie des stocks représentent environ 900 000 à 1 million de francs. Il suffit qu'on l'évalue un peu plus ou un peu moins, et on arrive à des différences de 100 000 francs par an environ. Alors, en réalité, les comptes de l'exploitation s'équilibrent à peu près. Mais, si on élève la valeur des stocks, on fait moins de bénéfices. Alors pour la rentabilité, il faut voir que

les stocks, c'est pareil pour la vigne, c'est une sorte de volant d'inertie, une réserve en cas de coup dur".

Le père approche de la retraite, mais il est encore très impliqué dans son activité, tant sur l'exploitation que dans son environnement, comme la cave dont il est président depuis 1974, et de multiples groupements viticoles qui permettent la promotion de son vin en France et à l'étranger. Le fils travaille également depuis de nombreuses années sur l'exploitation, où il est responsable de l'activité élevage. La fille travaille quant à elle à la cave en tant que salariée, mais elle est intéressée aux bénéfices de l'entreprise. Ils ont deux ouvriers à plein temps sur l'exploitation.

II. UNE STRATEGIE ECONOMIQUE

Chaque activité est pensée sous la forme d'un système autonome obéissant à une stratégie de développement distincte parce que soumise à un environnement et des contraintes économiques différents :

, **une stratégie de revenu à long terme pour le bois** parce que c'est une production très lente tant au point de vue technique que financier.

"On entretient la forêt pour vendre le bois. Mais, le bois, on le coupe une fois dans sa vie, tous les 60 ou 70 ans. On a une surface de 150 ha, c'est un roulement, on coupe, on fait pousser. C'est un travail très lent au point de vue rendement, qui n'est pas rémunéré en fonction des frais que ça incombe".

, **une stratégie commerciale et promotionnelle pour le vin** fondée sur le prestige (la région du Médoc), la "typicité" et la "qualité" (Appellation Communale), pour faire face aux problèmes de :

— la concurrence des nouveaux pays producteurs de vin (Australie, Argentine). "Pour la vigne, nous sommes dans un marché mondial, avec des pays comme l'Argentine ou l'Australie qui nous concurrencent sur notre propre marché avec des prix de revient très bas et une qualité de vin acceptable. Dans le Médoc aussi on subit cette concurrence. D'où notre gros problème qui est un problème de mévente : nos ventes sont à la baisse d'années en années".

— la surproduction de vin dans la communauté européenne

"On a eu une très mauvaise récolte en 1991, malgré tout ça n'a pas permis un écoulement des stocks. On garde des stocks encore trop importants qui nous coûtent cher. On sent un fléchissement des cours surtout dans les ventes en gros. Seulement 60% des volumes récoltés ont pu être écoulés l'an dernier. C'est pareil pour la vente au détail : les cours se tiennent mais les consommateurs achètent moins". Ou encore : "le problème de la vigne, c'est la surproduction. Et puis la concurrence est là. C'est net sur le chiffre d'affaire, principalement pour les ventes en gros. Même le négoce bordelais a des problèmes, il manque de clients".

— la baisse de consommation chez les français.

"Le vin est dans une mauvaise passe depuis 2/3 ans : il y a trop de production et une consommation qui baisse, autant en vin de table qu'en vin contrôlé".

Cette stratégie s'appuie sur **un très grand investissement dans des activités à caractère promotionnel** :

— "Pour la vigne, je suis membre de la cave de Listrac, membre adhérent avec 70 autres viticulteurs, je le suis depuis 1950. En 1960, à la mort de mon défunt père qui était administrateur, je suis devenu moi-même administrateur, et puis président en 1974. Le rôle de la cave est de vinifier en commun les raisins des petits viticulteurs qui n'ont pas les moyens de vinifier eux-mêmes parce qu'ils sont trop petits. Les constructions appartiennent aux adhérents qui ont mis en commun un outil qui leur permet de vinifier, de faire vieillir, de mettre en bouteille et de commercialiser".

— "Je fais aussi partie du syndicat viticole de la région, en tant que vice-président : j'étais président l'année dernière, mais c'est une présidence tournante. Son rôle est promotionnel. En même temps il garantit l'Appellation, surveille à sa bonne marche".

— "Je suis membre d'un groupement économique du Médoc qui assure aussi la promotion des vins du Médoc : ce n'est pas du tout commercial, c'est publicitaire comme on dit".

— "Je suis aussi membre de la Commanderie de Bontemps qui assure la promotion à l'étranger".

, **une stratégie financière pour l'élevage** de diminution des coûts de production (prix de revient) fondée sur : l'extensification, le calcul des primes et l'abandon progressif de l'engraissement, pour pouvoir affronter le problème de la baisse des prix.

"Comme on faisait, il y a 20 ans, ce n'est plus rentable : il faut que l'animal rapporte au moins son coût de production (en gros 5 francs par jour). Mais, le prix où on vend la viande aujourd'hui n'est pas assez élevé: c'est pour ça

qu'on s'oriente de plus en plus vers l'extensif. Mon dernier critère, c'est la qualité la meilleure possible".

Cette stratégie est cependant limitée par une contrainte forte : les charges structurelles, comme le foncier non bâti. "Il y a une limite à notre système extensif. On essaie de limiter les frais au maximum, mais on a des charges très élevées sur le foncier. Par exemple, nous avons des prairies sur 2 ou 3 communes où il y a peu d'agriculteurs. Ils ne sont donc plus représentés aux conseils municipaux, et on s'aperçoit que le foncier non bâti augmente plus que les autres impôts. Et cet argent qu'on donne pour le foncier, on ne le retrouve pas pour nous : c'est un problème qui nous gêne au niveau de la compétitivité. La concurrence, dans les autres pays de la CEE, ils ont moins de charges, alors forcément, ils sont plus compétitifs".

, A ce découpage par activité correspond :

- **une division du travail** entre le père qui travaille sur la vigne et le fils qui s'occupe de l'élevage,
- **une gestion qui est pensée en termes de compensation entre les 3 types de revenus et de répartition des risques.**

"Avec la vigne, le bois et l'élevage, on n'a pas tous nos oeufs dans le même panier : c'est ça qui nous permet de nous en sortir. Les revenus de l'exploitation, c'est 50/50 pour la vigne et pour l'élevage, en chiffre d'affaire. La viticulture rapporte plus en revenu. Mais, avec la crise de la viande, on ne pourra pas se retourner sur la viticulture parce qu'on ne peut plus augmenter la superficie cultivée, c'est bloqué. Aujourd'hui c'est quand même la vigne qui est le plus rentable, même si elle coûte le plus cher, en main d'oeuvre et en intrants".

III. LA PAC ET L'AVENIR

Pour eux, "la nouvelle PAC, c'est inacceptable sur le fond". "On ne vivra plus de sa compétence, ni de la qualité de son produit. On ne vivra plus de son travail, mais de ce que l'on voudra bien nous donner, à condition de faire des dossiers pour ça, des tonnes de paperasses. Alors forcément ça encourage les départs des plus de 55 ans et les jeunes ne pourront plus s'installer".

Ils sont très engagés politiquement contre la réforme. Cet engagement correspond d'abord à une incertitude et une angoisse : "je suis assez inquiet avec cette nouvelle PAC, mais concrètement, ce que ça va changer pour nous, je n'en sais rien. Il y a sans doute beaucoup de petits agriculteurs qui vont disparaître dignement, parce qu'ils n'oseront pas le dire".

Pourtant, la vigne n'est pas touchée par la réglementation. et ils pratiquent déjà de l'élevage extensif. "Pour l'élevage, on ne peut pas parler de jachère : nous, on a tout en prairies naturelles. Ça n'a pas de sens non plus pour le vignoble. (...) C'est de l'élevage extensif, on est en plein dedans. L'extensivité, c'est un système qu'on pratique en fin de compte. On a un faible chargement de bétail à l'ha, 1 UGB (Unité Gros Bétail) à l'ha pour l'ensemble de l'exploitation".

Ils sont par contre très concernés par la baisse du prix de la viande et comptent développer une stratégie en fonction des primes :

"Pour l'élevage on touche la prime à la vache allaitante : elle est d'environ 600 francs par vache sur 3 ans, pour les 30 premières vaches, et de 30

francs pour les suivantes. Avec la PAC, il n'y aura plus de limite en nombre, et il y aura une augmentation de la prime à 900 francs, plus une prime spéciale pour les exploitations qui ont moins de 1,4 UGB par ha, ce qui me concerne particulièrement. Ça va se faire dans les 3 ans, progressivement : ça fera quelque chose comme 1200 francs par vache. Mais, je vois ce que je lis dans les journaux : il va y avoir une baisse du prix de la viande bovine de 15% et de 20% pour le maigre. Alors c'est inévitable que dans le système adopté, si le prix du veau baisse de 20%, je le vendrai 4000 francs au lieu de 5000 francs, alors si la prime est de 600 francs... Il ne faut pas sortir de Saint Cyr pour voir ce que ça va faire, ça ne va pas être possible. Surtout dans les régions traditionnelles d'élevage, ce n'est pas possible.

Avec la PAC, notre revenu va baisser. En contrepartie, on n'aura pas de prime sur toutes les catégories. Pour les génisses par exemple, il n'y aura pas de prime. Ce ne sera donc plus la peine d'en faire. Par contre, on aura des primes pour les mâles, on va sans doute favoriser ce genre de production. Mais le paradoxe, c'est qu'elle n'a pas de débouché sur le marché, ça n'intéresse pas le consommateur. Donc, seront pénalisés à la fois le producteur et le consommateur. Même si on fait de la qualité. Nous ? Qu'est-ce qu'on va faire ? Des taurillons, sûrement pas ! Peut-être qu'on fera naître plus de veaux, pour la prime à la vache allaitante. En termes de métier, ça va nous changer sans doute.

Un vache qui produit un veau de 3000 francs ou un veau de 6000 francs, c'est la même chose en termes de prime, alors que cette vache, elle ne coûte pas le même prix. Moi, j'aime bien avoir de jolies vaches, en plus question rentabilité, il vaut mieux vendre un veau à 6000 francs qu'un à 3000.

Ils ne prévoient pas de prime pour les femelles, mais, sans doute une baisse des prix sur cette catégorie : rien n'est encore prévu sur cette catégorie. Moi, je ne me fais pas d'illusion là-dessus, on n'obtiendra rien, et puis de toute façon, il n'y aura pas assez d'argent pour tout le monde. Le principe est vicié sur le fond : à la limite avec des mesures d'accompagnement, et du temps, on pourrait s'en sortir. Notre problème à nous c'est le problème du prix de revient, qui est grèvé par les charges".

JEAN VEIRAC

Viticulteur/éleveur en Gironde

**Le fil conducteur :
"la stratégie de l'artisan-boursier"**

I. DESCRIPTION

L'exploitation compte **17 ha** :

— 10 ha de vigne

— 6/7 ha de prairies (5 vaches allaitantes)

Son atout : la qualité de son vin en AOC

Sa contrainte : le morcellement de l'exploitation qui entraîne un surcroît de travail et la taille de l'exploitation ("un peu bâtarde, point de vue surface")

Il a 49 ans, il est marié, il a 2 enfants, dont un qui travaille sur l'exploitation et qui veut la reprendre.

"A l'origine, on était autant agriculteurs que viticulteurs".

Il s'est recentré sur une activité viticole, l'élevage devenant une activité d'appoint, tant en termes de revenu que de travail. Il a diminué son troupeau de 15 à 5 bêtes. "Parce que ça se vendait mal", mais en même temps "parce qu'on a des terres qui ne se prêtent pas à autre chose". Parallèlement, il a abandonné la production de vin blanc "parce que ce n'est pas rentable", pour se concentrer sur ses deux appellations Bordeaux et Bordeaux Supérieur.

Ce double recentrage a permis de multiplier les investissements sur la vigne (achat d'une machine à vendanger, achat de deux cuves inox pour la vinification les deux dernières années), ce qui a contribué à transformer son métier. "Avant, on faisait tout le boulot manuel. On n'avait rien il y a 10 ans, ce qui comptait, c'était le travail des femmes".

La santé financière de l'exploitation est bonne. Il n'est pas endetté.

II. LE MODELE ARTISANAL

— **Au niveau technique** : on pourrait parler de comportement technique **routinier** : "Pour les produits, on fait confiance aux produits déjà utilisés". Il ne cherche pas à faire des économies, mais "sait aussi laisser faire" parce que "l'organisme d'une plante c'est comme celui de l'être humain, il lutte". Mais, il s'agit surtout d'un modèle artisanal, fondé sur l'amour de son vignoble, la volonté de "palper son produit", une identité de métier très forte.

— **Une organisation familiale de type traditionnel et autarcique** : "nous travaillons en famille, ma femme, mon fils et moi", "les groupements non. Ça existe, jugez bien, mais sur la commune, ça ne s'est pas posé, il n'y en a pas qui travaille en groupe. C'est plutôt l'entraide, vous voyez, quand l'occasion se présente, suivant les travaux".

— **Au niveau financier, le raisonnement se limite à deux mécanismes comptables de base :**

- le fond de roulement : "Il faut toujours avoir de quoi. Un fond de roulement. Parce que moi je n'emprunte pas". C'est d'après lui que se décideront les investissements comme l'achat d'un tracteur. "Ça dépendra de la récolte".
- la TVA : "C'est le régime fiscal qui nous oblige (...). Avec nos ventes, on touche la TVA et il faut la remettre sinon ce n'est pas payant".

Ce mode de raisonnement est fondé sur **la sécurité** (pas d'endettement) et sur **le court terme**. Il ne fait pas de gestion : "on ne fait pas de bilan et même si on en faisait" (...) "le travail déjà, on ne le compte jamais (...). Et puis, il y a l'amortissement matériel, l'équipement qu'on devrait prendre en compte, mais non, ce serait tout un bilan, avec les produits phyto en plus. Il "fait avec ce qui rentre" et "jongle avec un roulement d'argent mis de côté". Il adhère à un centre de gestion, à qui il envoie ses factures, "pour la TVA, les achats et les ventes".

Il ne fait intervenir dans son raisonnement **ni la notion de prix de revient, ni la notion de rentabilité**. "Vous allez sans doute me demander le prix de revient, et bien je n'en ai aucune idée. C'est jamais calculé d'avance". **Ce qui compte, c'est le prix de vente**. "Le vin ça se vend au tonneau : qui vous dit le prix de l'année d'après ? Si en face, on n'a pas le prix de vente, à quoi ça sert le prix de revient ? Le prix de l'année d'avant ne veut rien dire devant les fluctuations.."

III. LA STRATEGIE BOURSIERE

Il n'est pas coopérateur : "pour la vente, c'est le négoce". Il vinifie et élève lui-même son vin, ce qui a contribué à développer la part commerciale de son activité. Il fait vieillir son vin pour avoir "de meilleurs prix". Il fait aussi quelques bouteilles, mais très peu parce qu'il "faudrait qu'il aille vers la clientèle", et qu'il n'a pas de "marché", d'"ouverture".

Sa stratégie commerciale du "meilleur prix" est une stratégie boursière fondée :

- **sur l'information : il s'informe chaque semaine des cours sur les marchés et dans les revues spécialisées,**
- **sur la capacité financière à attendre pour vendre au meilleur prix.**

"On joue à la bourse tous les jours". "Les prix, ça peut varier du simple au double dans le mois : s'il y a trop d'offre, les prix s'écroulent, s'il n'y en a pas, ça peut grimper". Il ne faut pas faire de vente "pour besoin d'argent" ou faire des "transactions à la va-vite". Il s'informe des cours, suit les ventes sur les "marchés" et sait dès lors s'il est "vendeur ou non", "le négociant n'a plus qu'à faire la mise".

Cette stratégie, cependant, est de faible envergure parce qu'elle ne comporte pas de dimension de jeu ou de spéculation. Jean Veirac n'essaie pas de faire de faire des coups de bourse en vendant toute sa production quand les prix montent. par exemple. "On ne peut pas vendre tout au même négociant. On fractionne pour tirer des prix moyens sur l'année, par part, par cinquième". C'est comme ça qu'on s'y retrouve". Il minimise les risques mais n'essaie pas de maximiser les gains.

IV. LA PAC ET L'AVENIR

L'avenir est pensé en termes d'opportunité : "c'est quand l'occasion se présente". **Il n'y a pas de projet** : "est-ce qu'on a les moyens de voir plus loin ? (...) Nous on est tout petit". Jean Veirac ne fait ni prévision ni gestion.

Il ne se sent **pas concerné par la jachère** compte tenu de la taille de son exploitation. "Non j'ai pas de terre en jachère. C'est possible dans des surfaces importantes. C'est pas le même problème que les céréaliers qui ont 150 ha et qui peuvent geler en conséquence. 10 ha, c'est un minimum pour qu'une exploitation vive. 15 % de gel des terres, je ne vois pas, 15% moi je ne pourrais pas. De toute façon, même si c'était ça, je ne le ferai pas".

Il n'est **pas touché non plus par l'extensification**. "Pour moi, c'est plutôt le contraire".

FAMILLE VIDOCQ

Viticulteur du Rhône

Le fil conducteur : une stratégie "d'entrepreneur"

I-DESCRIPTION

Mr Vidocq a **40-45 ans**. Il est marié, père de deux enfants. Il s'est installé en 1969, et **a créé complètement son exploitation**. Il a aujourd'hui **17 ha de vignoble**, une des plus grosses exploitations de la commune. Il est métayer sur 7 ha, et propriétaire du reste. Il est **en GAEC** avec son frère depuis 1974, à partir du moment où il a eu trop de vignes pour pouvoir s'en sortir tout seul.

Activités : 5 appellations sur son exploitation, du Julié纳斯, du St Amour, du Chiroubles, du Beaujolais simple, du Beaujolais Villages. "Je maîtrise toute la filière, depuis la culture jusqu'à la commercialisation, en passant par la vinification. "

Formation : lui a un BTA, son frère une attestation de fin d'études agricoles.

Organisation du travail : une répartition par tâches entre les deux frères en fonction des goûts de chacun et de leur spécialisation.

Situation financière : ils ont aujourd'hui de **grosses difficultés financières**, car ils sont très endettés, et depuis 1989, les prix et les ventes de vin se sont effondrés : alors qu'ils vont commencer la récolte 92, ils n'ont pas vendu la récolte 91. Ils seront obligés d'emprunter à court terme pour payer les vendanges. Leur chiffre d'affaires a diminué : il est passé de 1,4-1,5 million de francs, pendant les "grosses années" (87-88-89), à 500 - 600 000 F en 1991.

II- LE FIL CONDUCTEUR : un entrepreneur, forces et faiblesses

A- C'est avant tout **un créateur, un innovateur du point de vue technique**. C'est également **quelqu'un qui aime prendre des risques** : il a beaucoup investi, sans garantir "ses arrières".

Il est parti de rien, et pendant les **12 premières années** (pour le GAEC, pour avoir deux salaires), **il s'est surtout attaché à agrandir la taille** de son exploitation.

Dans un deuxième temps (à partir de 1981), dans la mesure où le vin marchait bien, et pour rentabiliser l'exploitation, **il a cherché à mécaniser l'exploitation avec du matériel à haute performance**, et à **maîtriser la filière complète de production** : depuis la culture jusqu'à la commercialisation. "C'est ça pour moi, l'intérêt du travail."

Aujourd'hui, il est dans une situation financière délicate, face à un marché viticole en très forte récession, alors que l'unique source de revenu de l'exploitation est le vin. Il a donc décidé de développer une stratégie

marketing, lui permettant d'écouler sa production, sans nouvel investissement, en comptant uniquement sur lui-même.

B- Une politique globale de gestion de la crise, par la recherche de nouveaux débouchés.

1- Le volet technique : le but est de mettre la performance au service de la qualité, car c'est elle qui constitue le meilleur, et quasiment le seul, argument de vente (peu de possibilité de jouer sur les prix). Il s'agit aussi d'éviter les dépenses non indispensables, de **faire des économies là où c'est possible**.

a) Il mise avant tout sur la qualité :

— **il choisit ses engrais et ses traitements en fonction de leur type d'action sur le sol ou la plante**. Le but est d'**obtenir les meilleurs résultats** et d'**éviter toute répercussion pouvant diminuer la qualité du vin**.

Il n'utilise que des engrais organiques, même s'ils sont 2,5 fois plus chers que les engrais chimiques. Il n'utilise pas d'engrais systémiques, et traite avec un seul produit à la fois, de façon à utiliser le produit adapté.

— son **processus de vinification est très performant**, pour compenser les inégalités dans la qualité des raisins, et garantir la qualité optimale du produit final.

— **il multiplie les techniques utilisées** (pour la taille, le liage, le palissage...), **parce qu'il aime concevoir, innover, créer, optimiser**. ses procédés techniques selon la nature de la parcelle et les critères de qualité du vin (exposition au soleil, aux traitements, baisse de l'humidité et des maladies liées à la pourriture, plus de choix dans les sarments à garder...).

— **il utilise les techniques favorisant la mécanisation**, et pour cela s'inspire des façons de faire des viticulteurs de la plaine. L'objectif est de **gagner du temps** : l'exploitation est grande, et de **faciliter le travail**.

b) Il évite la surproduction, qui diminue la qualité par un effet de dilution, et qui entraîne une perte d'argent (car les surplus sont vendus à perte aux distilleries ou aux marchands de jus de fruits) **en se basant sur un rendement moyen inférieur aux quotas qui lui sont alloués, en dessous de ses possibilités maximum**.

c) Il cherche à diminuer les coûts, bien qu'il soit "au minimum partout", **pour aligner son prix de vente sur celui des négociants**.

— choisit le **programme de traitement qui a le rapport qualité/prix le moins cher** : il est à 4000 F/ha, "tout en bas du tableau".

— **fait, à contre coeur, des économies sur le prix de la bouteille** : la bouteille, la capsule, le bouchon, l'étiquette, qu'il paie actuellement très cher, car il choisit la meilleure qualité.

2-Le volet commercial : le but est d'augmenter ses ventes, en se débrouillant par lui-même.

Même s'il a un **triple circuit de distribution**, il n'en est pas satisfait.

La coopérative qui commercialise 1/3 de son vin ne prend que du Juliéna, alors qu'il en manque pour la vente directe, fait ses mélanges elle-même et commercialise le vin sous sa propre appellation, et n'a pas vendu une seule bouteille de la récolte 91. Malgré tout, il est tenu d'y rester.

Le négociant, à qui il vend en vrac lui propose des prix dérisoires.

Vu les coûts de production, **il est indispensable de vendre le vin à un an d'intervalle**. Il veut donc **développer la vente directe**, où il est seul maître à bord :

- chercher de **nouveaux clients**, se déplacer plus souvent,
- développer de **nouveaux produits** : le primeur en bouteilles,
- proposer des **formules packaging** amusantes et originales, puisque ça correspond à une demande : les coffrets cadeaux avec bouteilles et verres de dégustation, les magnums, les collections de magnums, les bouteilles peintes.

3- En cas d'échec, il vendra sa propriété et se reconvertira.

Il est attaché à une certaine qualité de la vie. "Je me vois mal continuer des années en tirant sur la ficelle. On a mis un peu au soleil. Je ne vais pas travailler des années pour ne rien gagner."

"Je ne suis pas matérialiste : je fais un truc, si ça ne va pas, on change. S'il faut faire autre chose un jour, pas de problème. Je touche à tout. Il n'y a qu'une seule chose que je ne voudrais pas faire, c'est curé. "

En effet, il a de nombreuses cartes à jouer : c'est un homme pluridisciplinaire :

- Il connaît la mécanique, tous les métiers du bâtiment à part le plâtre.
- Il s'occupe de toute la vente directe : vinification, commercialisation, négociation
- Il s'occupe de la logistique pendant les vendanges.
- Il se charge de l'information et du conseil juridique concernant le GAEC.
- Il participe très activement à la vie locale et associative.

III- RAISONNEMENT VIS A VIS DE LA PAC

Il est peu touché par la PAC, mais s'inquiète plus de la crise générale, liée à la crise viticole : concurrence des pays où la main d'oeuvre est moins chère, publicité anti-alcool qui freine la consommation, diminution des exportations.

"Les 15 % et l'extensification, pour l'instant, on ne sait pas trop à quoi ça va aboutir. Pour l'instant, en viticulture, il y a beaucoup de bruits qui courent au niveau des AOC et des droits de circulation, mais on ne sait rien de précis. On n'en tient pas compte. On préfère ne pas anticiper sur ces problèmes ; on en a bien assez comme ça.

Il y a un nouveau truc : depuis le 1er juillet, il faut un numéro de lot d'embouteillage. On n'était pas équipé. On a dû trouver une solution qui a coûté 3000 F. On a exporté du vin en Belgique en juillet ; il a fallu coller une étiquette sur la bouteille : c'est horrible. Il a fallu acheter un appareil qui se met sur la chaîne d'étiquetage, et qui imprime un numéro sur la bouteille, sur le verre. Ca coûte 12 000-15 000 F. On sera obligé d'y passer. C'est un investissement qui ne sert à rien. Ca vient de la PAC."

Les projets : "dans un premier temps, si ça ne marche pas, on va développer la vente directe. Après, on verra. Si ça marche mal, dans la mesure où les terrains se vendent, je suis prêt à tout vendre. Il y a deux ans, si ma femme avait été d'accord, j'aurais tout vendu. J'avais trouvé un Suisse, qui voulait racheter les vignes et la maison.

Je ne suis pas matérialiste : je fais un truc, si ça ne va pas, on change. S'il faut faire autre chose un jour, pas de problème. Je touche à tout.(...) Je me vois mal continuer des années en tirant sur la ficelle. On a mis un peu au soleil. Je ne vais pas travailler des années pour ne rien gagner."

PATRICK HAINEVILLE

Céréalière en Eure-et-Loire

Le fil conducteur : "une stratégie de sécurisation"
--

I. DESCRIPTION

L'exploitation compte **80 ha dont 27 ha de blé tendre et 16 ha d'orge**. P. Haineville produit également de la luzerne, du colza, du blé dur et des haricots secs.

Le fait qu'il n'ait pas encore été remboursé constitue sa contrainte majeure. Son exploitation ne compte pas moins de 25 parcelles, ce qui constitue pour le moment un frein à ses projets de développement. "Pour l'instant, il n'y a que la moitié de l'exploitation qui est irriguée. Le problème, c'est pas l'argent non, c'est le remboursement. Ça ne va pas se faire avant 5 ans. C'est pour ça que j'attends pour mon installation. Dans le village, on est trois à vouloir être remboursés, et ce sont les trois qui sont irrigués. Les autres, ils ne sont pas pour. C'est pas un hasard".

La santé financière de son exploitation paraît plutôt bonne, bien qu'il ne veuille pas parler de son chiffre d'affaire. "Oui, c'est rentable pour l'instant. Le chiffre d'affaire, c'est variable. La rentabilité, c'est ce qui me reste à la fin de l'année. Si j'ai de quoi vivre, c'est rentable. Si je n'ai pas de quoi vivre, c'est pas rentable. Pour les autres calculs de rentabilité, c'est le CEREL. On prend l'argent dont on a besoin tous les mois sur un compte, ce n'est pas fixe, on voit après".

Il s'est endetté pour investir dans une station d'irrigation.

Il appartient à un Groupement de Vulgarisation Agricole, parce qu'il s'y sent forcé : c'était l'une des conditions d'obtention de son PAM (Prêt d'Amélioration du Matériel). "Donc j'y vais deux fois par an". Il pratique un peu d'entraide "si il y en a un qui a un problème". "C'est tout, le reste ça ne m'intéresse pas. C'est trop de contraintes".

Il a 30 ans. Il est marié et a deux enfants en bas âge. Sa femme travaille en dehors de l'exploitation à la Préfecture de police de Paris. "Mais, elle est en congé parental pour le moment. Si il le faut, elle reprendra après. Avec un nouveau contrat, peut-être qu'elle pourrait rester à la maison. On a deux enfants à élever, alors ce serait bien".

II. UNE STRATEGIE DE SECURISATION

Il ne raisonne pas en termes de coût/avantage mais de minimisation des risques, tant au niveau technique, financier que commercial.

, **Au niveau technique**, "tant qu'on pourra jouer la sécurité, ça marchera bien". Il se refuse à faire des économies, que ce soit sur les charges fixes ou les charges opérationnelles. "Les charges fixes, on ne peut pas y toucher". Surtout : "on peut toujours faire des économies, mais il y a un risque. Moi, je ne suis pas trop pour. Donc tant que je pourrai je ne tirerai pas" sur les intrants. Il va jusqu'à faire 4 traitements fongicides sur son blé pour garantir un certain niveau de rendement : " si on met un fongicide à 100 francs au lieu de 300 francs comme nous, on peut facilement perdre 10 Qt. Un mauvais désherbage, c'est pareil". C'est aussi pour garantir un certain niveau de qualité qu'il pratique ainsi parce qu'il est soumis à des

contraintes de normes pour ses productions sous contrat. "Pour l'orge, c'est l'inverse, plus il y a de protéines, moins c'est payé. On peut quand même perdre 30 francs du quintal, 30% sur une récolte ce n'est pas rien". "Le haricot, c'est pareil c'est un prix à qualité donnée. Si la qualité n'y est pas, ils font un rabais de poids, pas de prix, enfin ça revient au même". La qualité est également un moyen d'augmenter sa marge : "Le blé améliorant, c'est payé sur analyse : il y a le prix coop + une prime à l'analyse. Plus il y a de protéines, plus on est payé cher. Ils nous donnent un sachet avec un questionnaire, ils analysent d'abord l'échantillon, et à la livraison, ils analysent chaque remorque. Comme on peut le vendre au prix de base, on ne peut pas perdre grand chose de toute façon".

, **En ce qui concerne les investissements, le raisonnement vise l'optimisation des performances techniques.** "Je renouvelle souvent mon matériel pour avoir plus de performances". "Quand j'ai envie de quelque chose, je m'achète quelque chose de bien. Le moins cher, on le trouve toujours, moi, je veux le meilleur, (...) je prends toujours le haut de gamme. (...) C'est pareil pour les cultures, il ne faut pas hésiter".

, **Au niveau financier, il fait faire des études prévisionnelles de rentabilité** pour l'achat d'un matériel par exemple ou pour connaître l'impact de la PAC sur son exploitation. Il a une stratégie de prévoyance fondée sur le désendettement en "limitant les investissements" et en "remboursant ses emprunts".

, **Au niveau commercial, il mise avant tout sur l'obtention de contrats qui offrent la garantie d'un débouché, d'un revenu et d'une marge élevée.** "Le problème c'est qu'il faut trouver des contrats". Il en a déjà sur la luzerne, l'orge, les haricots et le blé tendre améliorant. Il a basé toute sa

politique d'investissement là-dessus : "cette année, le gros investissement, ça été le matériel pour l'irrigation. On a emprunté beaucoup pour ça. (...) Mais pour faire des cultures comme le haricot, il faut être irrigué, sinon on n'a pas de contrat".

Son objectif est d'augmenter sa surface de légumes en contrat parce que c'est une culture qui sera épargnée par la PAC.

III. LA PAC ET L'AVENIR

Il a fait faire **une étude sur les répercussions de la PAC sur son exploitation**. "La PAC pour moi, c'est une baisse du chiffre d'affaire de 20%. C'est le CEREL qui s'en est occupé. (...) Avec les 15% de gel des terres compris. Mais hors légumes. C'est pour ça qu'en augmentant la surface de légumes, on peut faire fondre ces 20%".

Son raisonnement est néanmoins attentiste : "ce qu'il faut faire, c'est attendre et tenir. Tout ça, ça dépend des pays de l'Est. S'ils se mettent à produire, c'est la fin. L'Ukraine, c'est mieux que la Beauce. Ou alors, il faut les rentrer dans l'Europe. Même au niveau de l'Europe, on n'est pas à égalité de toute façon, entre les différents pays".

En ce qui concerne **la jachère** : "au début, je ne savais pas si j'allais geler. Mais, les pénalités, il paraît que ça va être important (...) Je ne chercherai pas à tricher".

Pour **l'extensification** : "faire de la culture avec un épi tous les deux mètres, c'est pas la peine, ça rapporte que dalle. Ça c'est non. Je diminuerai

peut-être les intrants : ce sera une forme d'extensivité, mais pour le reste, non. Enfin, si c'est rémunérateur, on le fera. On est prêt à faire n'importe quoi pour l'argent. Si on nous le paie 500 balles le quintal".

En ce qui concerne ses projets d'avenir, il envisage de développer une filière qui permette de valoriser et de transformer ses cultures, comme l'élevage, mais il a un problème de maîtrise technique et de débouchés.

ANTOINE HOLSTEIN
Céréaliériste/laitier dans l'Oise

Le fil conducteur :
"Trouver des marges de manoeuvre"

I. DESCRIPTION

Une exploitation de **40 ha** :

- 16 ha de maïs ensilage
- 16 ha de prairies naturelles
- 8 ha de blé
- un cheptel de 60 vaches laitières + une vingtaine d'élèves par catégorie.

Il va reprendre les 30 ha de son père qui part à la retraite en septembre.

La santé financière de l'exploitation est plutôt bonne : **un chiffre d'affaire de 1 million.**

Il est marié : sa femme travaille en dehors de l'exploitation comme comptable. Elle est actuellement en congé parental.

II. Il a choisi de **tout miser sur le lait** qui représente aujourd'hui plus de 80% de son revenu et il ne conçoit **pas de développement en dehors de cette activité** qui est à la fois "son atout" parce qu'il "y a concentré tous ses efforts" et "sa faiblesse". Il **n'envisage de projet d'avenir que dans l'attribution de nouveaux quotas.**

III. Il minimise les risques techniques avec une logique de production très intensive qui entre en contradiction avec la logique économique à laquelle il est soumis (les quotas) :

- il conçoit ses itinéraires techniques comme des "systèmes" dans lesquels on "entre", des "chaines où il faut tout faire bien d'un bout à l'autre". Il ne cherche donc pas à jouer sur les intrants (sauf sur les engrais), et ne comptabilise pas son travail. Pour lui, les économies "c'est difficile" autant sur les charges fixes que sur les charges opérationnelles. "C'est

comme rouler sans assurance". "On ne peut pas faire à l'aventure". "Nous, on a décidé de rentrer dans le système".

— il mise sur les performances techniques (analyse des sols, contrôle laitier, insémination artificielle) parce qu'il faut "avancer au niveau technique" pour augmenter ses rendements. "Il y a encore deux ans, j'étais 266ème question rendement dans l'Oise, en 91 je suis passé à la 130ème place. J'ai augmenté ma production de 1.300 litres par an".

IV. Il dépasse régulièrement ses quotas de production ("moi, il m'arrive d'avoir 20.000 litres de trop") et de matière grasse et vit dans l'incertitude de leur application. Il ne sait pas à l'avance s'il va payer ou non des pénalités parce que

— le quota de matière grasse n'a encore jamais été appliqué,
 — sa laiterie dispose parfois de "disponibilités" de quotas qu'elle redistribue entre les producteurs de la région.

V. Le corrolaire "professionnel" de ses choix techniques, c'est l'autarcie : L'organisation du travail est familiale, elle fonctionne sur deux exploitations, la sienne et celle de son père. Il prend ses décisions seul "parce qu'on est toujours tout seul à gérer son exploitation".

De la même façon, il exclue les groupements comme le GAEC, "parce que toutes les décisions sont à prendre à deux", "en plus il faut que le cas se présente, et il faut un gars qui puisse suivre, ce n'est pas évident", "ou alors dans la région, ce sont des grosses exploitations qui n'ont pas besoin de s'associer avec des petits comme nous". Il pratique juste un peu d'entraide mais occasionnellement pour les travaux de multiplication des semences ou l'achat de "petits matériels".

VI. Le raisonnement commercial est plutôt routinier.

Il travaille toujours avec les mêmes fournisseurs et les mêmes entrepreneurs : "ce sont les mêmes depuis les années 60 pour le blé, depuis 77 pour l'ensilage". Il dit privilégier le négoce "parce qu'on peut mieux négocier", mais surtout "parce qu'il ne voit pas pourquoi il devrait subir les déficits des autres".

Il a choisi une laiterie privée pour les mêmes raisons " si Gervais-Danone se casse la gueule, moi je ne laisse pas de capital", même si elle n'a pas beaucoup de "disponibilités au niveau des quotas", et aussi parce qu'il peut y obtenir des acomptes gratuits ce qui évite de recourir à l'emprunt court terme pour financer ses avances de fonds. Mais, il vend son blé à la coopérative parce qu'il n'a pas le choix : "ils sont équipés pour sécher et pour livrer c'est pratique, c'est pas loin".

VII. Comme il évolue dans un jeu très fermé, il essaie de trouver des marges de manoeuvres, des solutions à la marge. C'est une stratégie "du pis aller" au jour le jour qui ne cherche pas de solution globale à son problème.

— il pratique un système d'assolement illégal sur deux exploitations, de manière à ce que "ça s'équilibre entre les deux (...) 25 ha de maïs, 30 de blé".

— il essaie de se débarrasser de son surplus de lait, en le donnant aux kurdes par exemple, même si c'est illégal,

— il essaie de reprendre le quotas de son voisin qui ne s'en sert pas, mais c'est aussi illégal,

— il met son argent de côté et emprunte parallèlement pour investir afin de diminuer son revenu imposable.

VIII. Il redoute la PAC parce qu' :

— "ils n'ont pas donné d'autorisation nouvelle pour les quotas"

— "on va être obligé de tout déclarer".

Il se sent néanmoins **obligé de geler** : "On va être obligé de geler 15% des terres : moi, sur 50 ha labourables, je vais être obligé d'en geler 7/8 ha. Là-dessus, on va nous donner 2132 francs de l'ha gelé, plus 2132 francs pour les autres ha. Si je ne gèle pas, je n'aurai rien. Pour celui qui aurait 92 tonnes de livraison, moins 15 ha, il fera son revenu sur les primes. Moi, j'ai fait mon calcul, avec les primes, il me faut 30 Qt de plus à l'ha, parce qu'au lieu de 1 francs, on sera au cours mondial, à 75 centimes. C'est un peu de la foutaise les primes".

Il compte **les entretenir** en les ensemençant en engrais vert: "sinon si on les laisse en jachère, c'est le désert".

Il perçoit **une contradiction entre la jachère et l'extensification**, parce qu'il envisage de compenser les pertes occasionnées par le gel des terres par une augmentation des rendements. "Ce n'est pas avec des rendements dérisoires qu'on y arrivera".

Ses projet d'avenir sont limités parce qu'il a tout misé sur le lait et que c'est dans ce domaine qu'il veut développer son activité. Il fonde tous ses projets sur l'attribution de nouveaux quotas.

GUILLAUME NEUFVILLE
Céréalière en Eure-et-Loire

Le fil conducteur : la routine "active"

I. DESCRIPTION

L'exploitation compte **135 ha dont 70% couverts de blé** (blé dur, blé tendre et blé tendre améliorant). Guillaume Neufville produit également de l'orge de brasserie et des haricots de conserve en contrat, et du maïs en tête d'assolement, parce qu' "il en faut une".

La santé financière de l'exploitation est bonne avec "**un revenu de 300.000 francs imposables**, après abattement du centre de gestion, après investissement, après frais de fonctionnement de l'exploitation". Il enregistre un salaire net mensuel de 13.000 francs par mois : "ce n'est jamais pareil qu'un cadre tout à fait moyen".

Il a 43 ans, il est marié, père de 2 enfants, dont un fils qui entre au lycée agricole pour reprendre plus tard l'exploitation. Son épouse travaille à mi-temps en dehors de l'exploitation, notamment comme enquêtrice auprès de la DDA, "pour arrondir les fins de mois".

II. UNE "STRATEGIE" DE ROUTINE "ACTIVE"

Tous les grands domaines de l'exploitation sont caractérisés une routinisation des pratiques. Derrière un discours entrepreneurial, il semble, en effet, que tout est reproduit à l'identique d'année en année. Mais, ce n'est pas le manque de marge de manoeuvre qui conditionne la routine : c'est bien plutôt l'absence de problème central à l'exploitation qui favorise la reproduction des pratiques simplement parce qu'elles fonctionnent bien. On parlera, à ce titre, de stratégie de routine active : l'exploitant maîtrise son environnement économique, il se tient informé des innovations techniques et du marché, mais il n'est pas pour autant "contraint" au changement.

— au niveau technique :

Il tient un discours en terme de coût/avantage : "Pour les quantités, les mélanges, la date, c'est moi qui décide. Le choix, je le fais à partir de catalogues de tous les produits en service, on sait tout comme ça. Le technicien, il vient une fois par an, peut-être deux. Je fais mes programmes moi-même pour les désherbants, les insecticides et les fongicides. C'est suivant le problème que je veux atteindre et le coût. (...). Certains programmes de boîtes de phyto forcent un peu la main sur les proportions. Et puis, il y a toujours des exploitants qui ont peur et qui paient plein pot. Alors moi, je tire à vue. On peut gagner 300/400 francs de l'hectare : sur 100 ha, vous voyez ce que ça peut représenter". Mais, derrière son discours, G. Neufville a des pratiques relativement stables d'année en année. Ainsi : "Au niveau des intrants, il n'y a pas de différence". Et surtout, à propos d'économies éventuelles : "Je vais diminuer les fongicides : mais, je ne vais pas gagner plus de 200/300 francs de l'ha. Les

désherbants, si on arrête, c'est 20 ans de foutu en l'air, en 2 ans de temps à ne pas traiter. Les insecticides, c'est pareil, on ne peut rien y faire non plus. A moins que la génétique avance. On est forcé de respecter un minimum les programmes".

— **au niveau commercial**

Il tient, de la même façon, un discours d'agressivité économique : "Les surfaces varient suivant les récoltes précédentes, au niveau français, européen et mondial. Je fais au maximum ce qui est produit le moins, parce qu'on est dans un système d'offre et de demande. Je marche à contre-temps, ou avec un temps d'avance, c'est comme vous voulez. J'essaie de ne pas faire ce qui se fait". Mais, dans les faits, il n'a pas changé d'activité ni d'assolement depuis de nombreuses années, mis à part l'abandon d'une culture secondaire, le tournesol.

Il adopte également un comportement de fidélisation à son circuit de distribution : il achète ses produits et vend son blé toujours au même endroit. Il mise en outre sur la sécurité avec ses cultures en contrat. Sa seule contrainte, dans ce système, est le maintien de la qualité qui est la condition *sine qua non* pour garantir son revenu et éventuellement augmenter sa marge. Pour le blé améliorant, "c'est un prix de base + une prime à l'analyse". De même, le blé dur, "le prix de base : c'est l'intervention. Mais tout est réglé suivant la qualité". "Si le blé est échaudé ou cassé, ils ont des barèmes de réfaction. Ils ne donnent même pas un prix d'acompte sur un blé aux normes. Ils ne se mouillent pas. L'année dernière, le prix de base pour le blé dur était de 135 francs le quintal : j'en ai eu une partie qui m'a été payée 104 francs, parce qu'il n'était pas aux normes".

— **au niveau de la gestion :**

Sa contrainte majeure est celle du fond de roulement : "il faut avoir un fond de roulement important, c'est ça l'important, parce qu'on peut arriver à financer une partie de ses frais sans nuire à la rentabilité". En même temps, il ne redoute pas trop l'avenir : "j'ai des emprunts qui s'arrêtent , juste avec la PAC : ça va me baisser les charges. Je vais arriver à m'en sortir. De toute façon, je l'attendais cette réforme, il y a déjà 3 ans que j'en parle à mon comptable".

III. LA PAC ET L'AVENIR

Vis à vis de l'avenir, il a une stratégie **plutôt attentiste** : "on ne sait pas ce qu'on va avoir le droit de faire, ni en quelle quantité, ni à quel prix. (...) Là la machine est arrêtée. On attend les ordres". A l'incertitude de la PAC s'ajoutent celles de ses productions sous contrat, pour lesquelles il ne connaît pas à l'avance les surfaces qu'on va lui accorder. "Pour les haricots, je ne connaîtrai ma surface et mes prix qu'en janvier de l'année prochaine. Le blé améliorant, c'est pareil, c'est fin novembre pour la surface qu'on va me donner. Le blé dur, je n'en fais plus l'an prochain, c'est sûr. Pour l'orge de brasserie, c'est aussi en contrat, je connais pas la demande non plus. Il n'y a que le maïs que je suis sûr de faire, c'est ma tête d'assolement".

Il n'est pas opposé à l'idée de développer de **nouvelles productions comme le Diester**. "Le carburant vert, pour l'instant on n'a pas le droit d'en vendre. (...) Mais si je peux gagner ma vie avec ça, pourquoi pas ? Faire de l'huile pour salade ou de l'essence, je m'en fous complètement".

Son principal projet est de s'agrandir pour préparer l'arrivée de son fils sur l'exploitation. Pour ce faire, il ne prend aucun risque financier :

"On a un projet d'agrandissement sur des terres de famille, 24 ha. Ce sera sous une forme sociétaire, avec ma femme, la soeur de ma femme et moi-même. Pour le travail, ce sera un plus, c'est sûr. Mais, c'est pour le fiston, qui veut reprendre quand il aura fini ses études. Pour les revenus, ce qu'on touchera devrait permettre de rembourser la cession. Ça devrait faire zéro après remboursement des prêts. Si c'est moins, on relargue. C'est pour notre garçon. Il faut de plus en plus grand".

La réforme de la PAC signifie pour lui baisse des prix accentuée par la jachère.

En ce qui concerne **le gel des terres** : il a déjà "fait ses calculs", et sait que le montant de ses charges fixes dépasse celui de la prime. Il faut en plus lui rajouter celui de l'entretien.

"Il y aura une prime à la jachère, de 2.200 francs à l'ha. Moi, j'ai déjà 1.300 francs de prêt à rembourser à l'ha, plus 700 francs de mutualité, plus l'assurance, plus l'impôt sur le foncier non bâti, plus le coût de la jachère (que j'évalue à 500 francs l'ha) : on voit tout de suite que ça dépasse les 2.200 francs de revenu. Ça me fera 20 ha de jachère. Je vais les répartir dans les plus mauvaises terres, rogner des champs pour l'irrigation. Mais, il faut les faire tourner.

Le mot, ça m'est complètement indifférent. Mais si on n'entretient pas, après il faut 10 ans d'anti-graminé, de désherbant pour nettoyer son champ, ça peut pas être vraiment de la jachère alors".

En ce qui concerne **l'extensification**, il y pense également : "On nous a dit de produire à fond, d'investir à fond. Il faut arrêter le système du jour au lendemain. Si vous avez 500 ha, vous pouvez faire des bénéfices en faisant de l'extensif. Mais, attention, il faut de la main d'oeuvre pour ça. Ça évite de tomber plus tôt peut-être, ou alors il faut s'installer en société, et si on fait faillite, on met les clés sous la porte et tant pis pour les créanciers. C'est dans cette optique d'extensification qu'on s'agrandit et qu'on se met en société. L'extensif, j'en ferai peut-être si ma surface me le permet. Mais, il faut que ça me rapporte".

MARIE VAN DORHN

Polyculture/élevage en Allier

Le fil conducteur : "risquer le tout pour le tout"

I. DESCRIPTION

L'exploitation compte **110 ha** dont :

— 90 ha en culture

— 20 ha en pré

— un cheptel de 40/45 bêtes avec 25 vaches allaitantes, en élevage semi-extensif.

L'exploitation se trouve dans une situation de crise : elle est au bord de la faillite. Elle est prise dans un système de contraintes maximales :

— **une région défavorisée** avec un **sol très pauvre** et de **faibles rendements**. "C'est une région défavorisée ici, on a un sol très pauvre en PH".

— elle n'est **pas propriétaire** (toutes ses terres sont en location) : "Pour s'en sortir il faut être propriétaire et ne pas avoir de dette, être capitaliste. Si on n'avait pas la location, ça nous ferait 200.000 francs de moins".

— elle est **très lourdement endettée** au point que les banques ne veulent plus lui accorder de crédit. "On a été forcé de s'endetter. On est installé depuis 6 ans, ça fait 6 ans qu'on tire". "Il faut qu'on ait recours à la banque tout le temps. Maintenant, le crédit agricole ne veut même plus nous prêter. Elle a été conduite à emprunter pour investir, mais au lieu de le faire, elle vit sur ces emprunts. "Nous desendetter ? je ne vois pas comment ça serait possible. On a des prêts à 2,75% d'intérêt. Ça ne veut rien dire de baisser l'endettement pour des agriculteurs comme nous".

— elle enregistre **des résultats négatifs** depuis plusieurs années avec des reports de déficit qui viennent gréver les bénéfices quand il y en a. "Notre revenu global a été de 204 francs l'an dernier. Je viens de recevoir mon avis de non-imposition. (...) L'année dernière, j'ai fait un bénéfice, mais j'ai des reports de déficits qui se répercutent des années précédentes. Alors, ça ne compense pas".

— c'est **une "jeune agricultrice"** installée depuis 1986 : "si on n'était pas jeunes agriculteurs, je serai sans doute moins inquiète".

Originnaire de Belgique, elle est venue s'installer en Allier avec toute sa belle-famille, son beau-père et son beau-frère. Toute l'organisation du travail repose sur la structure familiale des 3 exploitations. Elle travaille à plein temps sur l'exploitation avec son mari. Ils excluent la CUMA "parce que le matériel appartient à tout le monde". Elle "préfère aller travailler et se faire payer, ou faire travailler et payer". Elle appartient à un groupement d'agricultrice pour la gestion.

II. POUR FAIRE FACE A CETTE SITUATION ELLE A MOBILISE UNE STRATEGIE DE CRISE AUTOUR DE TROIS AXES

, une prise de risque fondée sur l'investissement dans :

— **la diversification** : elle développe son activité d'élevage qui est une production à très faibles charges, en augmentant son cheptel et en installant une stabulation. Cette stratégie comporte une grande incertitude parce qu'elle ne sait pas encore comment cela va se vendre. "On n'a vendu que quelques broutards pour le moment. Les prix des bovins ont tellement baissé". Mais, "je suis moins inquiète pour le marché bovin. Si on a de bonnes bêtes, ça se vend toujours".

— **la maîtrise de ses filières de production** : elle mise sur la vente en direct du blé et de l'escourgeon pour augmenter sa marge en éliminant le plus possible d'intermédiaires. Pour cela, elle a également investi dans l'installation de cellules de stockage. Cette stratégie est soumise à une contrainte, la qualité et à une incertitude, trouver des débouchés.

"On essaie de vendre en direct pour une partie des céréales. C'est pour ça qu'on a fait les cellules. Ça compte. Pour l'orge, par exemple, même si le grain est aux normes, à la coop c'est 85 francs du Qt, moins 3 francs de port, ça fait 82 francs. Alors que mon voisin a réussi à vendre le sien 123 francs en direct. Ça peut aller jusqu'à 2.000 francs de différence à l'ha. Ce n'est pas rien. Mais, ça change tous les ans. Si vous arrivez à trouver un meunier, c'est super. A mon avis, il y a 10 francs à gagner du Qt à chaque fois, au minimum. "

"On a trouvé une malterie en Belgique. Si la qualité y est, ils sont preneurs. Si on supprime un entrepreneur, c'est mieux. C'est pour ça qu'on a fait les cellules, pour vendre en direct. On est prêt à aller n'importe où. C'est triste à dire, c'est plus un métier de gestion qu'on fait maintenant. On commence aussi avec le Grand Duché de Luxembourg, ils sont intéressés par notre orge. L'année dernière, on avait stocké un peu, on a fait des échantillons, et on leur a apporté. "

, une sécurisation fondée sur la garantie des revenus par:

— la minimisation des risques techniques pour garantir le rendement.

Ses pratiques culturelles sont pensées uniquement en termes techniques. Elle n'envisage pas de pouvoir faire des économies. "les phytos, c'est difficile, c'est obligatoire de traiter sinon on n'a rien", "Desherber, on ne peut pas s'en passer", "les engrais, je ne sais pas si on peut aller plus bas", les isecticides (...) on ne peut pas s'en passer".

— le jeu des primes.

"Les primes, ça compte. Par exemple pour le colza, nous on suit notre culture, on fait 30 Qt. J'ai un voisin qui a eu un sanvre sur le sien. Il n'y avait qu'une chose à faire, c'est retourner. Il faisait un rendement de 9/10 Qt. Ça faisait 20 Qt d'écart avec nous. Mais, il l'a laissé pour la prime. Il n'a pas mis de fongicide. Il n'a sans doute pas fait une mauvaise affaire comme ça." . "Déjà maintenant, on ne raisonne plus pareil : le colza, par exemple, on attend que ça sèche, il y aura toujours la prime."

, une limitation des coûts par :

— **un élevage semi-extensif :**

"En élevage, on ne pousse pas en frais de vétérinaire. En alimentation, on achète pas beaucoup non plus. Il n'y a qu'un seul point sur lequel on est pointilleux, c'est la quantité. Nos bêtes ont toujours été en bon état, bien nourries. On est tellement méfiant sur les produits qu'on achète. On préfère des produits simples, plutôt que composés."

— **une mise en concurrence de ses fournisseurs et l'achat de produits en gros et en morte-saison :**

"Avant, on achetait tout, les semences, les engrais, les phytos à la coop. Cette année, on a fait marcher la concurrence, un négociant. Nos fournisseurs, c'est la coop et le négoce. On essaie de faire les achats en morte saison maintenant. Avant, il n'y avait pas de problème, on était jeunes agriculteurs, on ne payait pas d'agio. Maintenant, si on ne peut pas payer, c'est 1,2% par mois. Sur 250.000 francs, ce n'est pas rien. C'est là-dessus qu'on tire".

III. LA PAC ET L'AVENIR

La réforme de la PAC, "c'est surtout cette jachère et les prix", et une grande incertitude sur le montant, le calcul et la durée des primes compensatoires.

"La prime à la vache allaitante va augmenter. Mais, si j'augmente mon cheptel et que je ne l'ai pas sur toutes les bêtes ? Comment est-ce que je vais faire ?", et, "si après 3 ans, ils suppriment toutes les primes".

Elle regrette de ne pas avoir déjà gelé cette année : "La jachère, on est bien obligé. C'est pour ça qu'on fait du colza, pour toucher 4.000 francs de prime, c'est toujours ça. Ou alors, il ne faut pas faire du colza. Nous, on doit faire de la jachère à cause des protéagineux. Je voulais déjà geler cette année, on aurait plus gagné en mettant en jachère. Mais, mon mari, il est malade de devoir geler, il dit qu'à un moment donné, les champs deviennent dégueulasses".

Elle raisonne les terres à geler en fonction de son système d'assolement triénel : "théoriquement, on devrait le faire dans les mauvaises parcelles. Mais, si il y a un roulement, dans 3 ans, on va retomber dessus. Alors je pense qu'il faut faire moitié-moitié, parce que les primes vont baisser, et qu'il faut essayer de limiter les dégâts. Déjà maintenant, on ne raisonne plus pareil : le colza, par exemple, on attend que ça sèche, il y aura toujours la prime. C'est pas l'avenir ça. Ce n'est pas rentabiliser un travail. On favorise celui qui travaille mal. Je ne crois pas que ça va profiter à l'Europe.

Je crois qu'on va être obligé de mettre quelque chose dessus. Il faut la travailler, en profiter pour la nettoyer. Enfin, on n'y a pas encore réfléchi.

Mon beau-père dit qu'il va peut-être arrêté avec la pré-retraite. 60 ha, si on les reprenait, ça pourrait compenser les pertes de la jachère".

L'extensification en culture lui paraît impossible à moins que la génétique végétale ne progresse. Pour l'élevage, par contre, elle sait qu'elle devra arriver à un chargement à l'ha de moins de 2 UGB et projette de reprendre des terres pour pouvoir y arriver.

"Ce n'est pas possible. A moins qu'ils nous sortent des variétés immunisées contre la maladie. Ou alors, il ne faudrait plus aller voir. Ça me ferait mal au coeur de négliger mes champs comme ça !

Pour l'élevage, on est déjà un peu en extensif. On pousse la culture pour nourrir les bêtes aussi, c'est sûr. Un vache et son veau, c'est notre truc. C'est pour ça qu'on veut augmenter encore notre cheptel, mais seulement si on peut augmenter notre surface".

En ce qui concerne ses projets, ils sont limités au prochain assolement : "On fera comme tous les ans, on sèmera, puis on verra. Ils me font marrer ce qui disent de changer ! Notre assolement est triénel. Derrière notre colza, on ne va pas faire du pois. Mettre autre chose d'accord, mais quelque chose de censé, du sorgo, par exemple. Si on fait du blé après du blé, il sera pourri. Et puis, chacun vit sa vie, chacun sa petite affaire, chacun chez soi".

ANDRE DESIRE

Polyculteur/éleveur en Allier

Le fil conducteur : "le gestionnaire"

I. DESCRIPTION

L'exploitation compte **200 ha, dont 145 en propriété**, soit :

- 175 ha de culture
- 25 ha de prairies pour l'élevage.
- un cheptel de 20 vaches allaitantes

Ses activités : au départ, il ne faisait que de l'élevage, mais pour "avoir moins de contraintes, il s'est tourné vers la culture".

- **blé et orge, en activités principales (60% de la surface)**
- **oléagineux et élevage en activités secondaires.**

La santé financière de l'exploitation est bonne, avec **un chiffre d'affaires de 1,5 million**. Il est peu endetté : "comme j'ai repris alors que j'étais fils unique, il n'y a pas eu de part à racheter". Il a un salarié à plein temps pour les saisons pleines.

Sa gestion comptable et technique est entièrement informatisée.

Il a 43 ans, il est marié, a 3 enfants : sa femme ne travaille pas.

II. IL MOBILISE 3 STRATEGIES SIMULTANEMENT : COMMERCIALE, INSTITUTIONNELLE ET TECHNIQUE

— La stratégie des circuits courts

Il a étendu toutes ses filières de production jusqu'à leur commercialisation: il récolte, stocke, sèche, conditionne et vend à prix ferme, de manière à :

- valoriser ses cultures en les conditionnant par unité complète : "je cherche une meilleure maîtrise de la production",
- maîtriser les cours en vendant en contre-saison : "A la récolte, les cours ne sont jamais bons",
- augmenter ses marges en vendant en direct (c'est-à-dire en supprimant le plus possible d'intermédiaires)
- avoir des rentrées d'argent régulières en livrant toute l'année
- bénéficier des primes au stockage

Cette stratégie est limitée par 2 contraintes fortes :

- disposer d'un fond de roulement important pour pouvoir faire des avances de fonds
- trouver des débouchés "directs", ce qui n'est pas possible pour un certain nombre de productions comme le pois qui doivent passer par des organismes stockeurs agréés. Ce n'est pas le cas de sa production principale, le blé, qu'il vend directement à un meunier.

— la stratégie des court-circuits

Parallèlement, il essaie de tirer partie de tous les rouages institutionnels en jouant sur :

— le statut juridique de son exploitation :

"En 1985, ma femme s'est installée exploitante à titre individuel pour avoir droit aux prêts jeunes agriculteurs". "En 1987, on a fait une EARL L'EARL c'est ce qui posait le moins de problème de plus-value. C'est surtout le 3ème enfant qui nous a poussé dans cette voie. Comme ça ma femme pouvait toucher un congé parental". "Enfin sur le terrain, ça n'a pas changé grand chose".

— le mécanisme des primes : "comme on n'aura plus rien au stockage avec la PAC, il se peut qu'on conditionne seulement, mais qu'on ne stocke plus". Ou encore : "on touche la prime sur le colza pour compenser la baisse des prix, 4.000 francs à l'ha, ça vaut le coup".

— l'implication syndicale : sa femme a été la présidente du CDJA de l'Allier, elle siège aujourd'hui à la commission féminine de la FNSEA.

Cette stratégie est elle-même soumise à une double incertitude :

— il doit planter avant de connaître le montant des primes

— avec la PAC, il craint que les primes ne soient calculées sur un rendement régional moyen qu'il dépasse largement dans toutes ses cultures.

— **une stratégie technique en termes de coût/avantage**

"Il y a d'un côté la technique qui nous pousse à faire toujours plus, et de l'autre l'économie qui nous contraint". Jusqu'à maintenant, il a opté pour la minimisation des risques, en respectant "systématiquement" ses programmes de traitements, mais il est capable de raisonner ses charges en fonction du rendement qu'il veut obtenir, grâce à une gestion informatisée sophistiquée. Ainsi : "les fongicides, c'est sûr, on a tendance à en faire systématiquement. Maintenant, on aura tendance à les positionner, à faire

attention". Ou encore : "Ça c'est un raisonnement technique à 300 francs l'ha, mais si demain, c'est 100 francs, on n'en fera pas autant". Enfin : "dans 2 ans, on ne le fera peut-être même plus. On aura peut-être moins d'intérêt à faire du rendement. Aujourd'hui il (fongicide) nous coûte près de 2 Qt l'ha. Il risque de nous coûter 5 Qt dans peu de temps, avec la baisse des prix. Si c'est pour gagner 3 Qt seulement, on ne le fera peut-être même plus".

III. LA PAC ET L'AVENIR

Pour lui, **la réforme de la PAC** veut dire "baisse du chiffre d'affaire et du bénéfice", "une baisse du revenu accentuée par la baisse des prix et les 25 ha de jachère qui seront 25 ha de non-culture".

Pour faire face à ce danger, il se demande s'il va devoir "reprendre des terres pour répartir les charges de structure" ou "revenir à l'élevage" parce que les primes aux cultures seront calculées sur un rendement régional moyen. "Pour les primes, ça va nous poser un problème. Si elles sont calculées en fonction des rendements moyens de la région. Ça ne va pas nous arranger parce qu'on les dépasse largement. C'est pareil pour l'élevage".

Pour **la jachère**, il "n'a pas bien le choix" même si ce sont des "terres improductives qu'on devra entretenir". "Si on ne gèle pas, on n'aura pas la prime. Mais ça ne sera pas de gaieté de coeur". Il a déjà choisi les parcelles qu'il va geler : "Dans nos prévisions, on a choisi les parcelles. Comme ça tournera, ce sont les parcelles qui conviennent le mieux dans notre système

de rotation, dans le cycle trienal. C'est un peu de tout, pas seulement des mauvaises terres".

Pour **l'extensif**, il n'en est pas question à moins qu'on relève les prix, qu'on fasse des primes ou qu'on baisse les charges. Il ne conçoit pas de diminuer ses rendements, parce que les primes sont calculées en fonction d'eux.

"En termes de culture, il faudrait relever les prix pour faire de l'extensif, ou faire des primes, ou alors baisser les charges. Jongler avec les produits, oui, ça on peut le faire. Faire quelques économies sans faire trop tomber les rendements, mais pas plus".

"Et puis, si on baisse les rendements, les primes sur les rendements comment vont-elles être calculées ? On va donc essayer de ménager la chèvre et le chou comme on dit ici. Il faut arriver à être plus gestionnaire qu'agriculteur".

Ses projets sont limités par la réforme de la PAC : "pour l'instant, on ne sait pas trop ce qu'il faudra faire. S'agrandir ? A une époque, on ne voulait pas louer. Maintenant, on a un cap difficile à passer qui limite les projets. Alors au lieu d'acheter, il va peut-être falloir prendre d'autres fermages. A une époque, on voulait irriguer. Mais, ça n'a pas été fait. C'était peut-être une erreur. Maintenant, c'est abandonné ce projet là pour une question de rentabilité : avec la baisse des prix, ce ne sera pas possible. Surtout dans nos régions défavorisées où on n'a pas le même potentiel de rendement".

"Dans les 3 ans, il n'y a pas de gros investissements à faire, à moins qu'un tracteur tombe en carafe. Il faut attendre, tenir le coup. On ne peut pas

changer de métier à notre âge. On est un peu coincé, on n'est plus jeune, mais on est loin de la retraite encore".

XAVIER GUILLOU

Eleveur de porcs en Loire-Atlantique

Le fil conducteur : "l'entrepreneur"

I. DESCRIPTION

Homme de 35 ans environ. Marié.

Grosse exploitation en Gaec, bâtiment d'élevage automatisé, très "à la pointe".

II. RAISONNEMENT ET STRATEGIES

Le raisonnement de l'exploitation est proche de celui d'un "chef d'entreprise". Il est basé sur :

- la **spécialisation** : choix de faire du porcs exclusivement, pour concentrer l'investissement
- un **investissement** à un degré suffisamment **élevé** pour assurer une meilleure **productivité** possible
- une **intensification** et une évolution constante pour rentabiliser les investissements en matériel

Raisonnement qui va de pair avec :

- une **gestion financière assez sophistiquée** (une facilité à manier les raisonnements gestionnaires et un plaisir à le faire)
- une **gestion technique précise**, informatisée
- une **capacité à anticiper assez forte**, à raisonner à long terme

Les corollaires "professionnels" de ces choix d'entrepreneur :

- un investissement dans l'administration de la CANA, qui donne une mesure des marchés finaux (consommateurs), et qui permet une réflexion sur les évolutions des débouchés des productions

Les corollaires "sociaux" de ces choix d'entrepreneur :

- une femme qui ne travaille pas sur l'exploitation
- une maison à côté de l'exploitation, relativement séparée par des haies, et de style pavillon "cosy" et pas ferme
- des vacances, des week-ends

=> **une stratégie entrepreneuriale.** Son exploitation tourne bien et n'est pas menacée par la PAC. De plus, sa capacité de gestionnaire semble lui donner des compétences au-delà de l'agriculture stricto-sensu. Compétences de gestion, capacité à anticiper et ouverture sur l'extérieur sont ses trois atouts pour une reconversion éventuelle.

III- RAISONNEMENT VIS A VIS DE LA LA PAC

a. Opinion générale

"D'abord c'est indispensable, quand on voit les stocks de blé, ce n'est plus gérable".

"Mais il y aura des trucs qui seront à discuter. La plus grande incertitude, c'est le contrôle. Comment ils vont contrôler. On va avoir plein de fonctionnaires. Car si on voit les quotas, c'est que de la magouille. Il y a toutes sortes d'échanges de lait dans tous les sens. Or magouille ne profite qu'à certains" (que certains en font).

b. Conséquence

Il n'y a pas de conséquence directe de la PAC sur le porc. Le porc est une des productions qui souffre le moins, car elle est soumise au marché de l'offre et de la demande.

Eventuellement, il y aura une conséquence positive : la baisse du prix des céréales qui entrainera une baisse du prix des aliments pour les porcs.

c. Prime

"La subvention de l'état va être plus importante que notre revenu sur le blé".

"C'est démotivant d'être clairement subventionné. C'est ce qui passe le moins bien".

d. Jachère

"Le problème est qu'on est équipé pour faire les 70 ha. Si on n'agrandit pas, la prime ne suffit pas pour payer les charges de matériel".

Il a intérêt à louer 10 ha mauvais en plus, à mettre en jachère.

Incertitudes :

- est-ce qu'il faudra qu'il y ait eu des céréales sur les terres mises en jachère ?
- est-ce qu'il faudra que la jachère soit tournante ?

Connotation du terme : proche de "gel des terres". Il préfère ce dernier terme. Car "la jachère, on confond avec la friche, alors que ce n'est pas la même chose. La jachère, on est obligé de l'entretenir".

e. Extensif

"Ca a un sens, oui. Mais ici, je ne sais pas. Ce serait avoir des ranchs. Avoir 300 ha avec des bovins libres dessus. En porcs, ca n'a pas de sens. Il n'y a pas extensif en porcs".

En cultures, ce serait d'immenses parcelles, on passe une fois, on fait 25 quintaux à l'ha.

"Il faudrait apprendre. Savoir ce que peut supporter le sol, combien de temps ça peut durer sans engrais. Il faudrait aussi avoir un matériel plus important".

f. Diversification

Il n'en voit pas beaucoup de possible. Il y a bien le tourisme, ou la transformation de produits à la ferme... (cela semble rester pour lui très abstrait).

ALAIN PAVAGEAU

Eleveur de porcs en Loire-Atlantique

Le fil conducteur : "la débrouille et le bricolage"

I. DESCRIPTION

Homme de 23 ans, qui a repris seul une exploitation des grands parents il y a 2 ans.

Elevage en plein air avec impression de "bricolage". Technique "archaïque", pas mal de saleté, etc...

II. RAISONNEMENT ET STRATEGIES

Ce qui guide la conduite de l'exploitation, c'est le raisonnement à l'économie, et au jour le jour à la débrouille. Le mot de passe serait "on jongle".

Il y a bien un **raisonnement cohérent** :

- facilité à manier les chiffres
- gestion assez astucieuse : jouer au plus près avec les cours, comparer les aliments du bétail et les prix au plus près.
- recherche d'un rendement maximum pour l'élevage.

Le **raisonnement à l'économie** se traduit par :

- "tirer partout où je peux" : les surfaces des parcs sont trop petites, alors on entasse un peu les bêtes, on met plus de bêtes par stales dans les bâtiments de sevrage, etc...
- pas de planification rigoureuse, une assez grande part à l'improvisation.
- des résultats effectifs : un système d'élevage qui engage des frais 10 fois moins élevés qu'en couvert.

Conditions de démarrage de l'exploitation : endettement minimum, mais avec néanmoins un objectif de compétitivité sur le plan technique (rendements).

=> Raisonement, astuces, bon maniement des chiffres semblent être les atouts. Ce qui semble dangereux par contre, c'est le "court terme" du raisonnement, le peu d'anticipation, et l'absence d'engagement sur l'extérieur. **Tout l'avenir est misé sur la compétence technico-économique**, avec semble-t-il peu de réflexion stratégique. On pourrait presque dire qu'il est plus tactique que stratégique.

III. RAISONNEMENT VIS A VIS DE LA PAC

a. Opinion générale

Il a peu d'opinion sur la PAC, ça lui a "un peu pris la tête, tous ces articles et ce débat".

Sur le porc, il n'est pas touché directement.

b. Jachère

"J'en ferais peut-être parce qu'on va être obligé".

Il va essayer de geler les plus mauvaises = celles du bas (l'exploitation est en pente).

c. Extensif

C'est produire quelque chose sans faire de frais. C'est le choix de semer et récolter, sans faire de traitements. C'est 1 semis sans labour, 1 seul apport d'azote.

Le problème est le risque de détérioration du sol à long terme.

d. Diversification

Il n'envisage pas de diversification. "Je ne me vois pas avec une 2ème activité".

FAMILLE VIOLON

Eleveur de porcs en Ille-et-Vilaine

Le fil conducteur : "performance, mais prudence"

I- DESCRIPTION

Mr Violon a environ **30 ans**. Il est **marié**, a deux enfants. Il s'est installé en 1980. Il est en **GAEC** avec son beau-père, qui prendra sa retraite d'ici 2 ans.

Activités : ils ont **27 ha** où ils cultivent du **maïs, du blé, et du ray-grass**. Mr Violon beau-père s'occupe de la **production laitière** : Il a 40-45 vaches, et un quota de 360 000 L/an. Mr Violon gendre est **naisseur** depuis 12 ans, et depuis 3 ans, **engraisseur**. Il fait **2800 porcs/an**, dont 1600 à l'engraissement.

Formation : il a un BAA. "C'est un peu en-dessous du BEPA. J'ai quitté l'école à 17 ans."

Situation financière : l'exploitation est rentable, "**ça marche bien**". Les revenus lait/porc s'équilibrent sur 10 ans. Toutefois, ils ont dans l'ensemble tendance à diminuer.

Les projets : Mr Violon beau-père va prendre sa retraite. Il va vendre ou réduire fortement le troupeau de vaches. Il faudra adapter les cultures à cette nouvelle situation.

Avec la place laissée disponible, Mr Violon gendre augmentera le nombre de porcs à l'engraissement. Il compte également moderniser son élevage, et dans l'avenir, prendre un salarié.

Opinion : "Il n'y a déjà pas de travail pour tout le monde en ville. Si on est compétent, on doit s'en sortir dans l'agriculture. Sinon personne s'en sort. Quand il faut vendre, c'est que ça ne vaut plus rien. On est un peu comme le chef d'entreprise d'une PME : on va à la banque, on emprunte, il faut que l'affaire tourne."

II- LE FIL CONDUCTEUR : maximiser les gains, tout en minimisant les risques

A- Le raisonnement global ne tient pas vraiment compte de la complémentarité entre les cultures et l'élevage de porcs. **Tout se passe comme si les deux productions au sein de cette exploitation étaient indépendantes.**

1- C'est lié en partie à la **répartition des tâches** : le père et sa femme gèrent la partie "exploitation laitière", le gendre la partie porcine. La femme du gendre est à cheval entre les deux.

2- Tant que les **vaches** sont encore là, les **cultures servent en priorité à leur alimentation.**

3- Lorsque le père sera à la retraite, **l'exploitation deviendra presque uniquement un élevage de porcs.** Ceci implique forcément une nouvelle stratégie pour les cultures :

- ils comptent **diminuer la production de maïs**,
- **augmenter la production de céréales**, car le marché semble s'orienter vers les céréales plutôt que le maïs. La production de céréales, pourrait servir à l'alimentation des porcs : ceci est prévu seulement en cas de difficulté (quotas par exemple, problèmes financiers), où il deviendrait moins cher de fabriquer soi-même son aliment.

4- Le gendre s'intéresse surtout à l'élevage de porcs, et formule des projets d'avenir qui ne concernent que le porc :

- garder tous les porcs à l'engraissement en les installant dans les stabulations devenues libres,
- moderniser les installations déjà existantes,
- investir dans un ordinateur pour le suivi des porcs

prendre un salarié pour l'élevage de porcs.

B- Mr Violon semble être en **perpétuel hésitation** entre : d'une part, **la volonté** de pousser les **performances techniques**, grâce à des méthodes d'élevage de pointe, aux investissements de **modernisation**, et d'autre part, une grande prudence, le désir de **ne prendre aucun risque pouvant affaiblir la situation financière de l'exploitation**.

1-du point de vue technique :

Le choix de son activité, naisseur-engraisseur, correspond en même temps à une volonté technique et financière, et à une recherche de sécurité maximum :

- être engraisseur est plus avantageux financièrement, les porcs engraisés rapportent plus, et ce n'est pas beaucoup plus de travail.
- a commencé par être naisseur, car c'est ce qu'il y a de plus difficile.
- la double activité naisseur-engraisseur lui permet plus de sécurité financière : "l'idéal en porcs, c'est d'être naisseur-engraisseur. Il y a moins d'à-coups. Il y a toujours l'un ou l'autre qui est mieux, et ça se compense."

a) L'objectif est la maximisation de la marge/porc, grâce à la performance technique : de bons résultats techniques garantissent de meilleurs débouchés, surtout sur un marché porteur, et donc de bonnes marges. **Il est parmi les 25 % meilleurs éleveurs en France, et compte bien le rester.**

- choisit des croisements sélectionnés de truies et de verrats
- fait un peu d'insémination artificielle : il fait venir la semence et insémine lui-même.
- renouvelle fréquemment les reproductrices, pour conserver une bonne qualité, c'est à dire un grand nombre de porcelets par portée. Pour cela, il garde "un réservoir" de cochettes.
- Pour les porcs à l'engraissement, il a installé l'alimentation automatique. Ainsi, il a un suivi technico-économique précis, et il gagne du temps, ce qui lui permet de consacrer plus de temps aux bêtes.

b) Simultanément, d'autres secteurs de l'élevage sont nettement moins "performants" :

- Les porcelets sont dans des salles à l'air libre, alors qu'il y a beaucoup de poussière,
- ils sont sur paille, ce qui demande beaucoup de travail,
- ils sont nourris manuellement,
- le suivi des truies se fait individuellement, en manuel, au coup par coup, sur des fiches de carton accrochées au-dessus des stalles, qu'il met à jour régulièrement (dernière portée, dernière saillie...).

2-du point de vue des investissements :

Il est divisé entre le besoin, le désir de moderniser ses installations pour rester compétitif, et sa prudence en matière d'investissements et d'emprunts :

a) Désir d'investir :

- "Il faut un outil de travail fonctionnel, sinon il y a des pertes. Les résultats se dégradent si on ne renouvelle pas le matériel. Il s'use au bout de 12 ans. Il faut toujours rénover un peu, comme une entreprise".
- Mieux vaut rénover, que construire, faire du neuf, car ça coûte plus cher, et ça grève d'autant plus la marge/porc.
- Il faut emprunter pour investir, profiter d'une bonne année en récoltes, car les emprunts sont déduits des impôts.

b) Méfiance face à l'avenir :

L'avenir de l'agriculture en général : les revenus ont tendance à baisser ne connaît pas encore les répercussions exactes de la PAC sur son exploitation, mais le principe menace tout son système de gestion..

Même si les 3 dernières années ont été bonnes pour le porc, comment savoir dans 10 ans ce qui se passera : s'il y avait des quotas et qu'il faille diminuer le nombre de porcs ? Ce ne serait plus la peine de moderniser.

c) Grande prudence pour investir : politique de l'investissement "pas à pas" :

- investir petit à petit, morceau par morceau, salle par salle, jamais un trop gros coût en une fois,
- attendre qu'un emprunt soit remboursé pour en commencer un autre,
- regarder l'équilibre endettement/investissement/impôt avant d'investir,
- n'investir que lorsqu'on en a les moyens : après plusieurs bonnes années.

=**La méfiance l'emporte** : il n'a pas assez de garanties, et préfère attendre 2 ou 3 ans que la situation se décante, avant de s'engager. Pour l'instant, il va investir le moins possible.

3- du point de vue commercial, il a une stratégie mixte

a) De minimisation des frais en cherchant le revenu maximum :

- travaille avec des négociants privés, les moins chers,
- fait des économies en commandant par grosses quantités,
- pour le moment, il fait plus de maïs, quitte à "casser de jeunes ray-grass", car il peut vendre les surplus de maïs grain, et qu'au bout de 2 ans, le ray-grass s'abîme, et il n'est plus recommandé de le donner aux vaches,
- le but à terme sera d'engraisser les porcs jusqu'au bout, alors que pour l'instant il n'engraisse que 60 % des porcelets, par manque de place, ce qui est moins rentable, car ils sont vendus à 25 kg au lieu de 100 kg.(prix du porc au poids).

b) Mais il cherche aussi une certaine sécurité des revenus et des débouchés :

- même fournisseur en culture depuis longtemps,
- contrats avec la laiterie et la coop pour la commercialisation, le suivi technique, la reproduction,
- Le porc comme le lait apportent des revenus réguliers : tous les mois pour le lait, et tous les 15 jours-3 semaines pour le porc.

4- Le même raisonnement se retrouve dans d'autres domaines :

Il faut partir en **vacances**, pour les enfants, mais il redoute un problème pendant son absence. Lorsqu'il aura un salarié, il pourra plus facilement s'absenter.

Que faire des **quotas** laitiers : les vendre et toucher les primes, les louer à des particuliers, les louer par l'intermédiaire de la laiterie ?

- il veut éviter la jalousie, les ennuis,
- il veut préserver la valeur de l'exploitation,
- il veut conserver la possibilité de reprendre la production laitière un jour.

Il pense les louer, par l'intermédiaire de la laiterie, intermédiaire neutre : ça fera toujours un revenu supplémentaire, et ça lui évitera de régler lui-même la question délicate de l'attribution de quotas supplémentaires.

III- RAISONNEMENT VIS A VIS DE LA PAC

La PAC lui semble une menace, remettant en cause tout le système de raisonnement et de développement qu'il a mis en place jusqu'ici, menace d'autant plus dangereuse qu'elle reste encore très imprécise.

La jachère ? "On ne sait pas. On risque d'être touché."

"**L'extensif**, c'est un retour en arrière. On n'a que 27 ha de terres. En extensif, on n'aurait plus la même ambition, on aurait des rendements en baisse. Si on diminue les coûts, on n'aura pas les mêmes résultats. Ils parlent de donner des subventions à la PAC, mais ce n'est pas sorti. Tout le monde dit que ça va être repoussé.

Mr Violon gendre. : "**la PAC, c'est lié à la terre. Comme on a peu de surface en terre... Si c'est 1,4 UGB/ha la norme, on a trop d'animaux.** S'il y a de nouvelles normes en porcs, on aura trop d'animaux. **On va baisser le nombre d'animaux**, mais avec les emprunts, et moins d'animaux, on aura des problèmes. Jusqu'ici on était deux couples à vivre sur l'exploitation. On pourra continuer à un seul couple, avec moins de porcs et moins de vaches.

On se demande si on a raison de faire un gros investissement. Aujourd'hui je ne le ferais pas. Ca va qu'on est installé depuis 12 ans. Je ferai les investissements pour les porcs dans 1, 2, ou 3 ans, en fonction de la conjoncture. On ne va pas lancer 150 000 F d'un coup. S'il faut moins de cochons, ce n'est pas la peine de moderniser.

On est en attente. On va investir le moins possible : l'ordinateur,... On va attendre que ça sorte. On ne fera pas de gros emprunts sans savoir.

On touche une prime au contrôle laitier, de 250,88 F HT, mais ce qu'ils donnent d'un côté, ils le reprennent de l'autre."

Les projets :

Mr Violon beau-père : "on transforme. Nous on va arriver en retraite en 1994. On va sûrement arrêter le lait, car il faudrait un salarié, un associé. Le bâtiment de lait servira pour les porcs.

Avant on ensilait tout le maïs pour les vaches, mais maintenant on va en avoir à vendre, comme on a diminué le nombre de vaches. Par la suite, on diminuera le maïs, et on refera des céréales. C'était plus bénéfique de faire du lait, mais comme ça change, ça risque de revenir les céréales. On va échanger d'aliments, pour les porcs. S'il vient un quota, on fera notre aliment nous-mêmes. S'ils nous bloquent, on a du temps libre, on fera l'aliment nous-mêmes. **On ne peut pas prévoir l'avenir. C'est au coup par coup"**.

Vendre les quotas ? "La prime est par tranches. Ca fait 350 000 F. Nous on abandonne, mais si on vend le cheptel et si on touche la prime, le percepteur nous attend. Je préférerais les garder, mais si on nous dit, les quotas ne sont plus utiles, on les supprime, j'aurais bonne mine.

Si on prend la prime, on aura 5 millions sur 5 ans (anciens francs). C'est un revenu supplémentaire, mais de toute façon il y a les impôts, et après, c'est fini pour toujours. Mais à 30 centimes le litre (si on loue le quota), ça fait 9

millions par an, 90 millions sur 10 ans, alors que la prime n'est que de 5 millions. Mais l'avenir on ne sait pas. D'ici 18 mois, la laiterie prendra ça et puis c'est terminé. Ils ne sont pas vraiment les maîtres non plus. L'essentiel c'est que ça reste sur l'exploitation."

Mr Violon gendre : "**on est en GAEC à deux**, mais dans 2 ou 3 ans, il n'y aura plus de GAEC. Ca serait maintenant, on se serait mis en GAEC à quatre. **Quand les parents partiront à la retraite, je me mettrai en EARL avec ma femme**. On sera tous les deux chefs d'exploitation, pour avoir les pleins droits."

GUY CASENAVE

Eleveur de vaches laitières en Loire-Atlantique

Le fil conducteur :
"utiliser la nature plus que la transformer"

I. DESCRIPTION

Homme de 27 ans, qui a repris l'exploitation de ses parents. L'exploitation compte 47 ha, et 80 bêtes.

II. RAISONNEMENT ET STRATEGIES

Raisonnement de l'exploitation basé sur **la minimisation des risques par la diversification et la recherche d'économies.**

=> mixte lait / viande

=> diversification des cultures

Schéma à l'opposé d'une spécialisation = maximisation des gains.

Le principe qui guide la conduite de l'exploitation est

- d'être le plus **autonome** possible, d'acheter le moins possible,
- de produire en faisant le maximum d'économies
- et en utilisant **tous les potentiels de la nature.**

Chaque prise de décision exprime la primauté du naturel et de la diversification sur l'artificiel et la spécialisation.

Exploitant entièrement tourné sur son exploitation : pas d'engagement professionnel à l'extérieur, limitation des contacts avec les professionnels (pas de contrôle laitier), organisation autarcique.

Schéma semi-extensif relativement original dans la région semble-t-il.

Refus de l'endettement.

Pas de compétition technique, au profit du "naturel".

=> système cohérent, qui est raisonné et non fondé sur de la routine. Mais le raisonnement s'exprime en terme **d'adaptation, de souplesse**, et non en terme de compétitivité ou de gain maximum. Mais le système donne quand même une impression de fragilité et d'archaïsme, car il ne tient que parce qu'il y a de **l'entraide familiale**.

III- RAISONNEMENT VIS A VIS DE LA PAC

a. Opinion générale

Il n'a pas d'opinion spécifique, mais le sentiment qu'il y a de plus en plus de contraintes : "les quotas, les matières grasses, et demain on ne sait pas quoi encore".

b. Jachère

Il ne veut pas en faire. Seuls les céréaliers sont obligés. "Je ne veux pas de terres à rien faire". "Le problème, ce sont les adventices, qui ensuite contaminent les autres champs".

Il avait demandé pour faire de la jachère paturée, quelles étaient les variétés de graminées qu'on pouvait semer.

Mais les rendements obligés étaient vraiment trop bas. Il fallait descendre à 1 UGB, alors qu'il est à 1,8 UGB (donc presque diviser par deux). Donc "avec des rendements à 1 UGB (en jachère paturée), il aurait fallu reprendre des terres. Il y en a de disponibles, mais il faut compter le coût du fermage, de l'entretien des terres, des clôtures, des labours et semis. Ce n'est pas rentable".

c. Extensif

Actuellement, il est en système qu'on peut qualifier de semi-extensif. Il avait un projet de jachère paturée, mais c'est trop extensif pour qu'il puisse le faire.

Dans l'idéologie, il se sent plus proche de l'extensif que de l'intensif.

d. Diversification

Il n'en voit aucune possible hors de l'agriculture, car il est seul.

Et dans l'agriculture, il ne voit pas quoi faire de plus qu'aujourd'hui, étant donné qu'il est déjà diversifié : il fait tous ses aliments.

FAMILLE JONATHAN
Eleveur laitier d'Ille-et-Vilaine

Le fil conducteur : une stratégie de "techniciste"

I- DESCRIPTION :

Homme d'environ **35 ans**, marié, 3 enfants. Sa femme aide sur l'exploitation (elle compte pour 0,3 ligne de travail), sinon s'occupe de la compta, de la maison, des enfants. Il s'est installé en 1982 sur l'exploitation d'un oncle. Il est en **GAEC avec son frère** depuis quelques mois, quand ce dernier a repris l'exploitation de ses parents, partis à la retraite. Le GAEC est composé de **2 fermes : 22 ha chez lui, et 40 chez son frère.**

Formation : Il a un BTA et un mois de formation au contrôle laitier. : il a été contrôleur laitier pendant 3 ans, avant de s'installer.

Activités : il est principalement **producteur laitier**. Depuis le GAEC, il a **70 vaches, et 480 000 L de quota**. Jusqu'ici, il avait 40 vaches, et 200 000 L de quota. En **complément** de la production laitière, le GAEC produit des **veaux, des taurillons, des génisses**. Il élève également de **jeunes canes en intégration** : il touche un salaire pour rémunérer son travail.

Il cultive **15 ha de maïs**, pour la première fois cette année 3 ha de blé. Le reste des **62 ha est en pâtures** pour les bêtes.

Organisation de la ferme : le GAEC est spécialisé : sur la ferme du frère, les génisses et les taurillons, sur sa ferme les vaches laitières, les

veaux, les canes. Le but : **être spécialisé pour mieux faire son travail**, compenser l'éloignement géographique des deux fermes, obtenir des avantages d'échelle.

Situation financière : il prélève 8500 F/mois comme salaire, "pour le privé". Il **estime qu'il vit bien, même s'il ne peut mettre de l'argent de côté**. Cependant, il rembourse ses emprunts, paie ses achats, et a de quoi vivre.

Projets : il s'est déjà **relativement diversifié, et compte développer ces activités** (il voudrait avoir 80 vaches prochainement, éventuellement construire un second poulailler, selon le même système), **mais il ne souhaite pas se lancer sur un autre secteur**. Il veut rester dans l'élevage, principalement de bovins, mais exploiter toutes les options dans ce secteur, options élargies grâce à son association en GAEC : plus de quota, plus de bêtes, plus de terres, spécialisation des fermes et du travail.

A RETENIR :**- Ses atouts :**

- Le niveau technique de l'exploitation,
- La taille de l'exploitation,
- Le dynamisme de sa stratégie : l'équilibre entre la prise de risque et la prudence, sa volonté de ne pas "se faire bouffer",
- La spécialisation du travail entre les deux frères et les deux exploitations du GAEC,
- La sécurité au niveau des revenus,
- L'adaptabilité de cet exploitant,
- Dynamisme et volonté au niveau de la recherche d'informations, auprès de personnes à la pointe (inséminateur, contrôleur laitier, GVA).

- Ses faiblesses :

- Fort endettement,
- Faible démarche commerciale,
- Dépendance quasi-totale en ce qui concerne les cultures : tous les travaux faits par la CUMA, quelques uns en entraide,
- Distance qui sépare les deux exploitations du GAEC, ce qui occasionne des surcoûts, et des contraintes de production.

II- LE FIL CONDUCTEUR : un raisonnement technique ou "techniciste", en termes d'atouts, de contraintes, d'adaptation.

Il recherche l'optimisation des revenus par rapport aux contraintes de l'exploitation, et du marché, en adaptant son système de production laitière aux critères du marché, son but étant la réussite à long terme : "Dans 10 ans ? Il faut s'agrandir. Je ne veux pas me faire bouffer." C'est pour ça qu'il a poussé son frère à s'associer avec lui en GAEC.

C'est une gestion plus technique que financière. Il compte plus sur ses performances techniques que sur la négociation commerciale. Le mot de passe pourrait être, "il faut que ça marche".

A-Il mise avant tout sur l'élevage, car c'est ce qui l'intéresse, et c'est là où il détient le plus de compétence technique, là où il peut optimiser ses chances.

1- Bonnes connaissances techniques - ancien contrôleur laitier ; s'intéresse aussi à la génétique de pointe, qui est un hobby : il a participé et a organisé des concours de beauté, il s'est lancé à une époque dans la vente de génisses de sélection, il a fait de la transplantation embryonnaire - **qu'il actualise en s'informant** (participe aux journées d'information du centre d'insémination, participe aux démonstrations de matériel agricole) **en participant à des groupements professionnels** (GVA, Conseil d'administration de la CUMA, et de la section locale de la FNSEA)

=>importance de la **sélection génétique et de l'alimentation comme moyen privilégié de gestion technique et de régulation** de la production laitière.

2- Il a toujours eu de bons résultats techniques au contrôle laitier. Il n'a jamais eu de points de pénalité, sauf accident, que le contrôle a permis de détecter rapidement. Tant que les primes à la qualité du lait ont existé, il les a presque toujours touchées.

3- Il possède peu de matériel agricole. Il préfère privilégier les bâtiments au détriment du matériel agricole. Il n'aime pas le travail de culture. Il décide, mais fait faire le travail soit par la CUMA, soit par la coop. Eventuellement, comme le frère s'intéresse plus à la culture, il achètera un tracteur et une benne.

B- Contraintes de l'exploitation avec lesquelles il doit composer :

— **le manque de surface sur sa ferme**, par rapport au nombre de bêtes, et le transport du fourrage d'une ferme à l'autre (la ferme du frère est à 10 km). Il pense d'ailleurs à vendre le maïs de la ferme du frère, et à en racheter à un voisin qui a du fourrage, mais plus de bêtes, pour éviter de payer le transport.

— **fort endettement** : il faut payer les emprunts sur le poulailler, la maison achetée il y a peu de temps. De plus, **il prévoit de construire** un autre bâtiment pour les vaches, maintenant qu'il a plus de bêtes, avec le GAEC, et il doit construire un silo.

C-L'évolution des activités est liée à l'évolution des contraintes économiques externes : les quotas ont été l'élément déclencheur dans l'évolution de la ferme.

1- Ils ont été un frein à sa volonté initiale de croissance par le nombre de bêtes.

2- Ils l'ont conduit à diversifier ses productions et ses sources de revenu : il a cherché à compenser la baisse des revenus, à assurer le remboursement de ses emprunts, et à pallier aux difficultés de croissance.

a) Il a cessé la vente de génisses reproductrices qui n'était plus rentable.

b) Il a multiplié les sources de revenu :

— en optant pour des **productions** ne demandant aucun investissement, et des coûts de production minimums, **des "extensions" de ce qu'il fait déjà** : veaux, génisses, taurillons. C'est un **"bénéfice pur"**.

— en optant pour **de nouvelles productions, mais en minimisant les risques** : les canes.

Il a choisi la formule comportant le moins de risque : **l'intégration** (salaire mensuel, frais payés), même s'il a dû investir dans un nouveau bâtiment.

Les canes ont plus été un **choix de raison** que de goût, car personne n'aime s'en occuper, et puis, vu la formule choisie, il est impossible de "faire un coup fumant".

Il a des **sources de revenu mensuelles** (lait et salaire des canes), qui sont les **ressources principales de l'exploitation**. Parallèlement, il a des

revenus de complément (veaux, génisses, taurillons). Le salaire des canes paie les emprunts pour la maison qu'il a achetée, et pour le poulailler.

3- Ils l'ont amené à modifier sa stratégie de production laitière.

Il est passé d'une stratégie de rendement maximum/vache malgré les frais que cela induisait, à une stratégie de production du quota au moindre coût, et à une stratégie où la qualité du lait est prioritaire sur la quantité de lait produite.

=>Des choix techniques en vue d'atteindre un double objectif : diminuer les frais, et maximiser la qualité du lait.

Quand les deux objectifs coïncident, tant mieux. Sinon, **la propreté est prioritaire, car c'est ce qui lui permet de maintenir une certaine marge par rapport au prix de vente du lait.**

1- Diminuer les frais d'alimentation et de reproduction :

Il est passé d'un **système d'alimentation** individualisée et optimisée, à un système de ration complète, identique pour toutes les vaches. Il essaie de nourrir les vaches au maximum avec les **fourrages de l'exploitation**.

S'il choisissait auparavant des **semences** haut de gamme, souvent à commander ailleurs qu'au centre d'insémination, il a cessé de "faire des folies". Actuellement, même s'il choisit les meilleurs reproducteurs du centre, il s'en tient là.

Les vaches sont en extérieur 8 mois sur 12 : "c'est mieux quand elles vont dans les champs, c'est plus propre. En plus, au niveau des coûts, ce serait plus cher d'aller chercher la nourriture, alors qu'elles peuvent aller la chercher elles-mêmes."

2- Produire un lait propre :

— des **installations modernes**, pratiques et fonctionnelles, les plus hygiéniques possible, pour éviter les risques d'infection et de maladie au niveau des vaches et du lait : salle de traite, logettes pour les vaches, cases pour les veaux.

— un **renouvellement rapide du troupeau** : il ne garde ses vaches que 5-6 ans, car leur meilleure période de lactation dure 2-3 ans. Il ne veut pas de bêtes "à problème", i.e., mamelles qui tombent, tendances aux maladies, vêlage difficile, vaches où l'insémination prend mal...

— la **diminution du rendement/vache**.

"On fait une moyenne de 7500/vache/an. Il y a 3 ans, on faisait 8500-8600 L : on préfère avoir deux vaches de plus et qu'elles produisent moins, se fatiguent moins. En plus, le lait est plus riche, parce qu'il y a un phénomène de dilution. "

— le **choix du taureau reproducteur** en fonction du taux de matière grasse et surtout, du taux protéique.

III- RAISONNEMENT VIS A VIS DE LA PAC

En tant que producteur de lait, **il se sent peu concerné par la PAC**. Tant qu'il n'y a rien d'officiel, il ne pense pas prendre de mesures particulières. Il conçoit mal l'extensif dans la production laitière.

"La PAC, j'ai pas trop suivi ça. Le prix du lait va baisser. Il serait compensé par des primes directes : il en est question fortement, mais il n'y a pas de chiffre précis. Pour les producteurs de lait, ça ne changera pas grand chose soit disant.

L'extensif ? On pourrait limiter les bestioles sans faire de l'extensif. On n'a pas très grand. On risque de faire des céréales pour nous, pour l'alimentation des vaches. On a commencé un peu cette année. Faire de l'allaitante, on ne gagnerait pas avec ça. Il faudrait non seulement investir, mais aussi attendre. Faire du lait extensif ? Faire du fourrage moins riche, ce n'est pas un truc à envisager."

Les projets : "avec le GAEC, on fait des économies d'échelle ; on a des prix de quantité. Mon frère n'aurait pas pu reprendre la ferme, et puis on voulait que le quota reste dans la famille. **Aujourd'hui, avec 200 000 L plus le poulailler, on est bien. Mais dans 10 ans ? Il faut s'agrandir. Je ne veux pas me faire bouffer."**

PHILIPPE LE GUEN

Eleveur de vaches laitières en Loire-Atlantique

Le fil conducteur : "l'entrepreneur technique"

I. DESCRIPTION

Homme de 32 ans. Travaille en Gaec avec son père et un voisin.

Grosse exploitation (170 ha, et 140 têtes), avec des forts rendements.

II. RAISONNEMENT ET STRATEGIES

Le raisonnement de la conduite de l'exploitation est basé sur la **compétitivité technique**. La gestion est plutôt technico-économique que financière.

L'objectif est une maximisation des gains par une hyper-spécialisation et une maîtrise technique totale.

L'investissement est suffisamment élevé pour assurer une meilleure productivité possible. Il y a un souci de ne pas investir à perte, mais pas de souci de tout faire à l'économie. On accepte de s'endetter si cela est la condition de l'expansion de l'exploitation.

La place du conseil technique est importante dans la marche de l'exploitation. Comportement de fidélisation aux structures de conseil.

Fonctionnement plus à la confiance et au service qu'à la recherche systématique d'économies.

Comportement de sécurisation et confort.

Cette "modernité" transparait aussi dans la vie sociale : un appartement à l'extérieur de l'exploitation, sa femme travaille dans un autre secteur que l'agriculture, il prend des vacances, ...

On pourrait parler d'entrepreneur "technique"

- investissement dans les **nouvelles technologies**
 - **spécialisation**
 - **niveau d'investissement élevé**
- plus que d'entrepreneur "financier"
- pas de gestion financière
 - peu de vision d'autres débouchés
 - raisonnement qui reste très centré sur l'exploitation

III. RAISONNEMENT VIS A VIS DE LA PAC

a. Opinion générale

Il est touché par le gel des terres en tant que producteur de céréales.

"En tant qu'éleveur, on ne sait pas trop".

"Officiellement, on ne doit pas perdre d'argent. Mais quand on regarde les analyses économiques faites par la Chambre d'Agriculture, nos revenus risquent de baisser".

"La PAC risque de casser un système qui fonctionne bien. Le système fonctionne bien car on a investi, donc aujourd'hui on ne peut pas changer de système, car il faut rentabiliser le matériel. Pour avoir la production laitière qui est atteinte, aujourd'hui les bêtes ne paquent en fait que 4 mois dans l'année".

Les quotas sont une bonne chose au niveau européen, car ils permettent le maintien des prix.

c. Prime

"Des primes vont être distribuées, mais pendant combien de temps ?"

d. Jachère

Il ne sait pas si ce sera des jachères tournantes. Si ne n'est pas tournant, "on sait déjà que ce sera les terres pas drainées et éloignées".

La jachère est une idée difficile à accepter. "les agriculteurs aujourd'hui sont compétents pour produire. On peut faire mieux que les américains. Si nous on ne fait pas, ils feront à notre place, que ce soit aux USA ou à l'Est (plaines d'Ukraine)".

"On a 160 ha de drainé, alors quand on entend parler de jachère, on tremble".

e. Extensif

L'extensif signifie moins de cultures, plus de prairies. "Ce n'est pas irréaliste, mais difficile. Les quantités de lait baisseraient forcément, car les pâturages sont moins bons que l'ensilage".

L'extensif est insécurisant, en terme alimentaire notamment. Si une année n'est pas bonne, chute de la production laitière.

f. Diversification

Il envisage éventuellement de faire des céréales pour les carburants. Il est au courant de cette proposition par les revues. Il trouve que c'est une bonne solution, en tout cas mieux que de tout laisser en jachère, avec une fauche par an.

Sinon, il ne sait pas sur quoi diversifier. Sur les cultures, c'est plus facile, car on a le matériel. Sinon, nécessité d'un investissement important.

FAMILLE THOLOS

Betteravier dans l'Oise

Le fil conducteur : "un raisonnement coûts/avantages"

I- DESCRIPTION

Mr Tholos a **30 ans, marié**, il a deux enfants. Sa femme travaillait dans un laboratoire médical. Après la naissance de son premier enfant, elle a cessé cette activité pour venir travailler sur l'exploitation. Mr Tholos s'est installé en 1981. Il a repris l'exploitation familiale.

Activités : il a **75 ha de SAU**, mais seulement 69 ha de terres labourables. Les 6 ha qui restent sont des prairies permanentes. Ses parcelles sont très morcelées. Il cultive des **betteraves sucrières** (9,5 ha, premier revenu de l'exploitation), du **blé** (32-33 ha, 2ème revenu de l'exploitation), de l'escourgeon (10 ha), du colza (4 ha), des pois protéagineux (5,5 ha), des féverolles (4,3 ha), et de l'orge de printemps (2,2 ha).

Il a également **40 bovins**, dont 15 vaches allaitantes, des vaches à viande, et des veaux.

En 1988 il a investi dans **un poulailler** : il élève **11 000 dindes** par an, et **30 000 poulets**. Après la naissance de son premier enfant, il a cherché à se diversifier, avec une production sûre en termes de débouchés, rentable, "qui puisse aller pour la répartition du travail" entre sa femme et lui, et qui leur plaise.

Projets : **Il est difficile de prévoir l'avenir dans la situation actuelle. Il attend que la PAC et les décisions gouvernementales se précisent.**

"Les volailles, ça ne bougera pas trop. On a l'investissement, il faut que ça tourne. En culture, je ne sais pas du tout ce que je ferai dans trois ans. Pour l'instant on courbe le dos et on attend que ça passe."

Il pense peut-être développer les volailles ; il a tendance à diminuer le nombre de vaches de viande rouge, dans la mesure où il ne gagne rien avec. Il ne le fait que parce qu'il a des prairies non labourables (accidentées, humides).

Situation financière : L'exploitation est rentable, les bilans positifs, et même si les revenus ont tendance à diminuer depuis 2 ou 3 ans, "on peut vivre normalement". Le bénéfice de l'exploitation est d'environ 150 000 F.

Discours : Compare la période actuelle à la crise agricole de 1936, à la reconversion industrielle des années 70-80. "J'espère que d'ici 5 ans, les années noires seront passées."

II- LE FIL CONDUCTEUR : gérer au mieux une situation difficile, préparer l'avenir

A RETENIR

Les buts :

- garantir un revenu,
- miser sur le long terme,
- se prémunir contre d'éventuels coups durs.

Les moyens :

- en répartissant les risques,
- en maîtrisant les charges de structure, seule garantie "que ça passe", en cas de baisse des prix,
- en décidant en fonction du revenu ou bénéfice, par agrégation des revenus activité par activité,
- en comptant surtout sur soi-même.

A-C'est le revenu qui permet à l'agriculteur de vivre (il ne comptabilise pas vraiment un salaire : celui-ci est déduit du revenu) **et d'investir, c'est à dire de penser à l'avenir, à la survie à long terme de l'exploitation.** Il ne comptabilise pas non plus ses heures de travail.

1- Il a peu confiance en l'avenir.:

- craint une mauvaise rentabilité des céréales très possible : mauvais rendements, ou mauvais prix,
- a le sentiment de vivre "une période noire" en agriculture,

— se méfie de la PAC, et des mesures promises par un gouvernement qui n'a pas les moyens de les tenir.

2- Il préfère compter plus sur lui-même que sur les mesures nationales ou sur les associations :

— ne cherche pas les primes,

— faible participation aux associations professionnelles : il craint de perdre son indépendance. il préfère s'organiser de façon informelle avec d'autres agriculteurs

— veut garder son indépendance en matière commerciale : "vendre ou acheter à qui je veux"

3- En conséquence, il se protège :

— prudence pour décider d'un gros investissement : le poulailler,

— vit avec un faible revenu pour augmenter ses capacités d'autofinancement, pouvoir rembourser le capital de ses emprunts,

— épargne, pour pallier à un coup dur,

— ne part pas en vacances : coût d'un remplaçant, et angoisse d'un problème pendant son absence.

4- En conséquence, il cherche les garanties maximum

— polyculture,

— choix d'un poulailler hors-sol, dans le cadre d'un contrat avec une chaîne lui garantissant des débouchés,

— préfère surproduction en betteraves, où il fait de meilleures marges, et où les prix sont constants : c'est une culture plus prévisible que les autres.

B-La maîtrise des charges de structure est au coeur de la gestion de l'exploitation. "C'est une volonté de maîtriser les charges de structure. Il y a 9 ans que je n'ai pas acheté de tracteur. Il suffit que j'achète un tracteur, ou que je prenne un salarié à mi-temps, et les charges s'envolent."

Sur la plupart des cultures (à part les betteraves), **sa marge est faible.** Il suffit que **ses charges de structure augmentent, et il ne fait plus de bénéfice.** Ainsi, il est indispensable qu'elles restent faibles.

C'est aussi une question de prévoyance, une façon de minimiser les risques. Plus elles sont faibles, et mieux il pourra faire face à un coup dur (effondrement des prix d'une culture).

C'est son unique marge de manoeuvre dans un système de fortes contraintes :

— la **réduction des charges opérationnelles est limitée**, car il donne la priorité au rendement et à la qualité (pour les betteraves et les volailles, il est payé au résultat),

— il maintient **déjà de faibles coûts de mécanisation**,

— **"on ne sait plus quoi faire"** : le quota de betteraves le bloque, les cours baissent un peu partout, et il ne veut pas une monoculture de blé.

=>changements dans l'assolement minimes

=>attentisme

C'est d'abord avec le matériel qu'il essaie de maîtriser les charges de structure : "en coût de mécanisation je suis très faible, car j'ai fait des achats en commun, et je préfère réparer plutôt que d'acheter du neuf. "

3- Dans un système de répartition des risques activité par activité, il est essentiel de pouvoir comparer les différentes activités entre elles, pour se donner une idée du résultat global de l'exploitation, d'autant plus que les résultats comptables sortent trop tard pour aider les décisions à court terme. Cette évaluation est fondée sur le bénéfice ou le revenu activité par activité. Pour évaluer le résultat global, il agrège les résultats des différentes activités.

Pour que "ça passe", il faut qu'il y ait une **compensation globale entre une activité très rentable**, mais produite sur une **petite surface**, et limitée par des **quotas** : la betterave, **et des activités ou le revenu se fait sur la surface, le volume** : blé et poulailler.

Il abandonne ou diminue les cultures trop peu rentables : l'escourgeon par exemple

II- RAISONNEMENT VIS A VIS DE LA PAC

S'il se sent directement concerné et touché par la PAC, il éprouve surtout de la méfiance vis à vis d'elle.

L'assolement : "je n'ai pas encore l'assolement pour l'année prochaine, on est suspendu au gel des terres. Pour les betteraves, il y a un quota, donc on sait à 20,30 ares près. Ca bouge peu.

Je ne veux pas développer le colza, car Bruxelles a une volonté d'aligner les prix sur cours mondial. Pour la récolte 91, le colza était payé 210 F/qtl. Cette année, pour la récolte 92, j'ai téléphoné, on m'a annoncé entre 80 et 90 F/qtl. **Le prix est compensé par une prime à l'ha de l'Etat, de 4020 F ou 4050 F selon les jours, payable en deux fois,** car ils n'ont pas les fonds : 50 % en juillet/août, et 50 % en mars 93. **Ca coince au niveau trésorerie.**

En **colza**, on fera 3,8 ha (il a fait 5,5 ha en 91, 4 ha en 92). Ca, c'est déjà fixé car on sème fin août. C'est fonction du nombre de parcelles. Je suis fort morcelé, donc telle plus telle plus telle parcelle ça sera du colza, ça fait 3,8.

On continue quand même un peu, car on ne sait plus quoi faire. En betterave on est limité. En blé, on ne peut pas faire une monoculture de blé.

En blé, on sait à peu près. Ca sera fonction des parcelles gelées. Il faudra qu'on réduise de 15 % les céréales. Dans les 15 % de gel de terres, les 15 % de céréales sont inclus.

L'escourgeon, on sait que ça va baisser (12 ha en 91, 10 ha en 92). **C'est là-dessus que je vais réduire le plus.** On décide en fonction du produit brut. C'est le bénéfice. Ca me laisse un produit hectare brut (le nombre de quintaux produits, multiplié par le prix au quintal) trop faible.

La jachère : "les 15 % de gel des terres seront un gel tournant. Sinon, ce serait trop facile, tout le monde gèlerait ses plus mauvaises terres. Là, la première année on gèle les mauvaises terres, mais si le gel est sur 5 ans par exemple, moi je dois geler chaque année 15 %, soit 10 ha. Sur 5 ans, ça fait 50 ha. Je ne suis pas loin d'avoir fait le tour de l'exploitation. **Il y a forcément un moment où je gèlerai les bonnes terres.**

Ce qu'on voudrait faire, c'est de la jachère énergétique : plutôt que payer les gens à ne rien faire, les payer à faire du carburant. Ca permettrait à toutes les entreprises d'amont et d'aval de fonctionner. **Mais l'éthanol n'est pas compétitif par rapport au pétrole. Le prix au litre revient déjà à 3 F, plus les taxes ; c'est trop cher.** J'espère que dans le temps ça se fera.

Moralement, laisser de la friche ça ne passe pas. Et visuellement, ce n'est pas agréable. **Il y a quelques agriculteurs qui l'ont fait l'année dernière volontairement moyennant une prime, mais les primes, les subventions, c'est moins avantageux. On sait pertinemment qu'ils n'ont pas les fonds qu'ils annoncent. Ils n'ont pas les fonds pour tenir leurs promesses.**

L'extensif : "Aux USA, il y a de plus grandes surfaces. Ce n'est pas intensifié comme en Europe. Il y a peu de rendement, d'engrais. Ils s'y

retrouvent par la surface. Ils ont du très gros matériel, mais à l'hectare le coût est faible. Ils ont 50 % de rendement en moins, mais ils ont moins de charges. Ici, on compte un exploitant pour 100 ha. Là-bas, on compte une personne pour 200-300 ha."

A cause des charges de structure, l'extensification lui paraît impossible sans compensations : **"on ne peut pas tout remettre en cause d'une année sur l'autre.** Pour intensifier, il faut payer les produits phytos, les engrais. Si demain, les prix baissaient de 50 % ça irait. Mais **l'extensification, c'est tout à revoir.**

Les coop, les industries de produits phytosanitaires licencient. Je livre à une coop : elle avait 80 personnes il y a 5 ans ; aujourd'hui ils sont 40. Ca risque de craquer. On est à un million d'agriculteurs en France. Ca ne touchera pas que ce million. **Il y a beaucoup de monde avant nous et après.**

Moi je veux bien faire de l'extensif, si on a les moyens. Le tout c'est qu'on puisse vivre décemment."

FAMILLE BURGESS, PERE ET FILS

Betteravier dans l'Oise

Le fil conducteur : "maintenir le revenu"

I-DESCRIPTION

Mr Burgess père a 55 ans. Son exploitation fait aujourd'hui 68 ha. Il s'est installé en 1962. Il a repris l'exploitation de ses parents. Mr Burgess fils a **25 ans**. Il est installé depuis septembre 1991, en **EARL**, où il est l'unique associé. Il est célibataire. Son exploitation fait **99 ha**.

Activités : tous deux font les mêmes cultures. Le fils a 33 ha de **betteraves sucrières ; c'est la principale activité de la ferme**, 13,5 ha de pois protéagineux, 38 ha de blé, et 14,5 ha de prairies permanentes, qui servent de pâtures et d'alimentation aux bovins.

L'exploitation du fils compte **25 bovins**, des vaches allaitantes, et **49 porcs**. Pour les porcs, il n'est que naisseur. Mr Burgess père a fait du porc jusqu'à ce que son salarié prenne sa retraite. Son fils a repris il y a 2 ou 3 ans, dans la mesure où il y avait déjà les installations. En outre, le porc marche plutôt bien en ce moment, malgré l'irrégularité des cours.

Organisation du travail : le père travaille seul, sa femme ne travaille pas, et le fils travaille avec un salarié à plein temps, qui toutefois n'exerce aucune responsabilité sur l'exploitation.

Projets : **le fils compte encore s'agrandir, pour compenser la baisse des revenus agricoles**. "Je reprendrai l'exploitation quand le père prendra sa retraite. Mes projets, c'est reprendre des terres. Agrandir encore plus que les terres du père, pour avoir le même revenu en faisant plus. Je pense que la solution c'est faire plus, avoir plus de terres."

II- LE FIL CONDUCTEUR : un raisonnement technique et économique, en termes de coûts/avantages.

A- La PAC est une menace sérieuse pour les revenus. La seule solution pour maintenir le revenu, sera donc de s'agrandir, tout en restant intensif, en maintenant ou en augmentant les rendements.

1- Les cultures de base de l'exploitation ne peuvent être remises en question :

- C'est ce qui se fait dans la région, ce qui s'est toujours fait dans la famille,
- Les quotas des betteraves limitent la production : on ne peut penser à se développer dans cette direction,
- L'élevage des vaches allaitantes est peu rentable, et le prix de la viande va baisser, baisse que la prime à la vache allaitante ne compensera pas,
- L'élevage de porcs est limité à 49 truies, qu'ils ont déjà.

2- Ils veulent maintenir le revenu en économisant sur les intrans, mais les économies sont limitées dans la mesure où elles concerneraient surtout les charges opérationnelles, les intrans. Or, ceci joue directement sur les rendements, qui doivent se maintenir.

3- Les investissements sont limités : les investissements pour Mr Burgess fils ont surtout consisté dans les terrains qu'il s'est procurés fin 91. Il mettra 10 ans à les amortir.

4- La négociation commerciale est peu développée : routine, et peu de marge pour jouer sur les prix.

5- Le travail en groupe semble exclu. Les Burgess travaillent en autarcie. Le père comme le fils n'appartiennent à aucun groupement, ne font pas d'entraide, sinon entre eux. Ils tiennent à leur indépendance : ils ont chacun leur matériel, ont une comptabilité séparée, un logement séparé, font leurs achats séparément.

B- En attendant de pouvoir s'agrandir, il faut maintenir le revenu, assurer la trésorerie.

1-par la gestion financière :

Ce qui compte sont les charges de structure, les charges opérationnelles, et surtout la trésorerie. C'est en fonction de cette dernière qu'il estime la bonne marche ou non de l'exploitation, qu'il fait ses choix, qu'il prélève l'argent pour vivre. **Le coeur de la gestion est donc la trésorerie.**

2- En multipliant les sources de revenus, et les délais de paiement :

- le porc = un revenu toutes les 3 semaines,
- les vaches allaitantes = un revenu régulier,
- le blé et les pois = une grosse somme versée en une fois, payant les achats de l'hiver,
- la betterave = le plus gros revenu, prix et quantités fixes, mais payé en 3 fois, un an et demi après la récolte.

3- Les choix techniques dépendent de la rentabilité des productions :

- Pour **l'assolement**, **abandonner des productions moins rentables** (l'escourgeon au profit du blé), ou **incertaines** (le colza), donner les meilleures terres aux cultures les plus rentables. **C'est la betterave qui détermine le moment du choix de l'assolement.** Lorsqu'on décide pour la betterave, on décide en même temps pour le reste,
- **Pour le travail, privilégier la betterave, qui apporte 40 % du revenu de l'exploitation** (attention spéciale apportée à la préparation des sols, aux semis, aux traitements), puis les pois, et le blé, autres productions qui viennent en deuxième position après les betteraves, en termes de revenus,

— **Avoir des productions de complément, nécessitant peu d'investissements** : les porcs (il y avait déjà les installations ; en plus malgré l'irrégularité des cours, la conjoncture est plutôt favorable),
ou peu de travail : les vaches allaitantes.

III - RAISONNEMENT VIS A VIS DE LA PAC

Ils se sentent directement touchés par la PAC, et de façon négative : elle contribuera à la baisse des revenus.

1- Perte sur les vaches allaitantes :

"On fait beaucoup de vaches allaitantes. Cette année, on touche 600 F par vache allaitante. L'année prochaine, on touchera 1200 F, peut-être, mais ils vont baisser le prix de vente au kilo de 35 %. Si on calcule tout ça, on est les dindons de la machine. Une vache, ça fait 300 kg de viande à 20 F, soit 6000 F, moins 35 %, ça fait que **je perdrais 2100 F par vache. De l'autre côté je gagne 600 F, mais en fait je perds 1500 F par vache.**

Pendant 2 ans, une vache ne donne rien. Il faut qu'elle vive 6 ans plus donne un produit (un veau) tous les ans. Il faut qu'elle donne un veau pour toucher les 600 F.

Le père : "**Pour le fils, la PAC ne changera pas grand chose, car pour les animaux, rien ne change.** Les prix vont baisser."

2- Le gel des terres n'est pas une bonne solution :

Le père : **"la jachère, c'est de la friche. J'aurai 32 ha plus 4 multiplié par 15 %, ça fait environ 5,5 ha de jachère. On est obligé de les laisser comme ça. L'Etat donnera une indemnité, mais pour l'instant, ils n'ont pas d'argent. De toute façon c'est moins avantageux. "**

Le fils : "ce qu'on laisse en jachère, on est obligé de le laisser. Si on met un potager, ce n'est pas une jachère. **Là, il faudra laisser les terres en friche.** On ne peut pas faire pâturer les bêtes sur les jachères, ni ramasser. **En plus, ils viennent vérifier.** Ils tirent au sort et ils viennent vérifier. Il y en a qui ont fait des jachères dans le coin et qui se sont fait vérifier.

Est-ce que c'est une solution ? Non, on va mettre 15 %. C'est pas les meilleures terres. **Ca ne va baisser que de 10 % la production. Le plus intéressant ça aurait été les quotas.** Il y a un quota en betteraves. En blé il n'y a pas de quota.

Nous on pourrait faire de l'éthanol avec nos produits. Ca serait très très rentable, mais ça n'intéresse pas le gouvernement à cause des industriels. Il y a une usine à Compiègne qui fait ça à partir du colza. Mais les industriels veulent un contrat de 10 ans qui leur donne l'autorisation de faire de l'éthanol pendant 10 ans.

3- Le gel des terres augmente les charges de structure:

Les charges de structure, c'est le matériel ; il y a les frais financiers (emprunts), et les amortissements de matériels. **Pour la comptabilité,**

quand ils calculent les charges de structure de l'exploitation, ils comptent pour 99 ha, 3500 F par exemple.

Si on achète un matériel à 50 millions, une moissonneuse-batteuse par exemple, généralement on emprunte. Moi je suis jeune, j'emprunte. L'emprunt est sur 7 à 9 ans. 50 millions : 7 millions par an + 5 millions pour les intérêts de la dette, ça fait 12 millions/an (120 000 F). Quand on fait la somme de tout ce qu'on paie, pour la moissonneuse batteuse, le tracteur, la remorque..., tout le matériel, et qu'on divise par 99 ha, ça donne les charges de structure à l'hectare (par ex : $500\ 000 : 99 = 3500$ F/ha). Ça change tous les ans. **Moi je vais mettre 10 ha en jachère. Je n'aurai plus que 89 ha par lesquels diviser. Mes charges de structure vont donc augmenter.**($500\ 000 : 89 = 3500 +$ quelque chose).

Même si on économise en termes d'intrans, on paie plus en charges de structure. On paie les mêmes impôts en ayant moins de rentabilité. Pour un exploitant, il y a une chaîne : si on nous livre moins, il y a moins de travail derrière, et ça fait des chômeurs. Sur la main d'oeuvre, c'est pareil. On a un ouvrier. Les charges salariales vont augmenter. Il y a 15 ha en moins de rentabilité, mais **l'ouvrier, on va toujours le payer pareil.**

Avec les 15 %, ça va faire un peu moins de travail, mais on ne va même pas le voir."

4. L'extensif n'est pas attirant :

"Nous on fait de l'intensif. Vu que les revenus baissent tous les ans, il faut augmenter le nombre d'ha pour compenser. L'extensif, on ne

connaît pas, on ne l'a jamais fait. C'est plus facile : plus d'ha et moins de surveillance, un matériel moins sophistiqué.

Pour faire de l'extensif, au lieu de faire 70-90 qtx/ha de blé, on ferait moins, mais les **charges de structures resteraient identiques ; les charges opérationnelles baisseraient un peu.**

On aurait des primes ? On ne sait pas justement. Quand les hommes politiques viennent à la télé, ils ne parlent jamais de ça. Ils disent qu'on n'a pas à se plaindre, mais les 15 % de gel des terres, ils n'en parlent pas."

PAUL HAGET

Le fil conducteur : "la stratégie financière"**I. DESCRIPTION**

L'exploitation compte **150 ha de maïs** :

- "c'est ma spécialité d'ingénieur"
- "c'est ce qui marche le mieux", "le minimum pour le maximum"

Il est marié et a deux enfants en bas âge. Sa femme ne travaille plus. "Elle s'occupe de ses enfants : c'est un choix aussi. De toute façon, trouver une activité dans la région...pour 4.000 balles par mois, ce n'est pas la peine. L'argent n'est pas une fin en soi, vraiment pas".

La santé financière de l'exploitation doit être très bonne parce qu'il parle de 240.000 francs d'impôts la 2ème année de son installation. Il ne veut pas divulguer son chiffre d'affaire.

Il dispose d'un certains nombre d'atouts :

- une **formation supérieure d'ingénieur agronome** en génétique végétale qui lui permet de se reconverter, qui lui "donne les moyens de pouvoir s'arrêter s'il faut le faire".
- une **activité rémunérée en parallèle** à France Maïs à tiers temps qui lui donne une large ouverture dans sa filière.
- un **réseau professionnel et politique important** en dehors des structures institutionnelles: "Je travaille avec tous les gens du département,

je les vois tout le temps, c'est une réflexion permanente. Mais, un groupement, non, c'est très délicat : il y a des gens avec qui je m'entends très bien, alors je veux bien partager quelque chose avec eux. Souvent, on se voit et on discute. On se pose des questions : "est-ce que je suis dans le vrai ou dans le faux?". "C'est une réflexion permanente, avec un noyau de gens qui se connaissent assez ferme. On est en dehors des centres de gestion officiels : là c'est la manipulation, ce sont des trucs de masse qui ne correspondent pas à l'élite. J'appartiens aussi à la coordination rurale, oui, activement : c'est toute l'élite qui se retrouve. C'est une question de compétence : ça rassemble tous ceux qui sont compétitifs dans leur filière.
— une **gestion informatisée**.

II. TOUTE SA STRATEGIE REPOSE SUR UN POSTULAT FINANCIER : "TROUVER LE MEILLEUR RENDEMENT DU FRANC INVESTI".

, **Le raisonnement technique est subordonné au raisonnement financier** : "je ne cherche pas à faire du rendement pour du rendement (...). Moi, je cherche le meilleur rendement du franc investi, c'est le seul rendement qui compte". D'où un itinéraire technique qui va au plus juste et qui s'adapte à la conjoncture politico-économique : "je sème juste ce qu'il faut à l'ha, "je n'ai pas mis d'engrais cette année, je me suis mis condition PAC", "on mélange, on joue sur les périodes d'application". Il ne fait rien automatiquement : "cette année, par exemple, j'espère ne pas arroser (...). J'avais un projet pour tout arroser, mais j'ai tout abandonné à cause de la PAC. Si j'arrose tout, c'est déjà une erreur".

Il essaie de faire des économies sur tout, les intrants, le matériel : "je fais avec des trucs vieux et pas cher, (...) des outils de carrière". Ou encore, "si un coup de herse suffit, je ne vais pas en passer deux". En matière de charge, il dit qu'il "ne peut pas aller plus bas". "A 6.600 francs de l'ha, je défie quiconque de pouvoir faire son métier". Pourtant, il parle de faire encore des économies sur les charges fixes, comme les frais de gestion. Il abandonne le centre de gestion pour prendre un expert comptable qui l'aidera à prendre ses décisions. "Le coup de tampon me reviendra à 4.500 balles" au lieu de de 15.000 francs.

, **En matière d'investissement**, il préfère "attendre pour capitaliser" qu'un certain nombre d'exploitations fassent faillite pour pouvoir reprendre du matériel d'occasion.

, **Au niveau fiscal**, il a une tactique qui consiste à s'endetter et à amortir de l'argent. "J'ai emprunté pour m'équiper, et comme je n'ai rien à acheter, j'amortis de l'argent, en prévision des années difficiles et pour me mettre à l'abri de tout coup monétaire". "Le but de la manoeuvre, c'est un amortissement au niveau fiscal, je ne sais même pas si c'est légal". Ou encore : "Je ruine l'exploitation pour tout remettre sur l'exploitant dans le privé. C'est avant tout un problème fiscal".

Il s'agit pour lui de se prémunir contre "les bonnes années" afin de limiter ses revenus imposables.

III. UNE STRATEGIE COMMERCIALE "EN TRAIN DE SE CONSTRUIRE"

"Ce que je regarde, c'est le prix, le service, l'amitié : c'est une collaboration qui ne s'arrête pas au prix". "Pour la distribution", il faut avoir une vision d'ensemble et une stratégie à long terme", il faut "savoir se remettre en cause chaque année". Il attache cependant beaucoup d'importance à l'affectif dans sa décision, à ce qu'il appelle "le côté moral", la "confiance". Il achète ses produits le plus souvent au même fournisseur, la filière privée d'une coopérative. De même, il vend sa production à un ami, "pour une question géographique", "parce que le silo est entre les deux plus grandes parcelles de mon exploitation".

Aujourd'hui cependant, il étudie les moyens d'élargir ses marges de manoeuvre à ce niveau, "pour pouvoir faire un bras d'honneur à la PAC".

Il envisage **3 scénarios d'évolution** pour l'avenir :

- Aller "jusqu'au bout de la chaîne" de la production du maïs à sa commercialisation, mais il faut être certain de rentabiliser son investissement.
- "Stocker, sécher et transformer" son maïs avec un élevage, mais c'est un problème de filière technique qu'il faut savoir maîtriser, et pour lui, "élevage=esclavage".
- "Retrouver l'équilibre d'autrefois", en plantant des arbres fruitiers, mais il y a un problème de commercialisation.

IV. LA PAC ET L'AVENIR

Il attend que la réforme de la PAC soit "claire" pour arrêter "la stratégie qui en découlera". "Est-ce que je vais geler ou pas ? Est-ce que je vais arrêter un moment ? Parce que je peux aussi me donner les moyens d'arrêter".

Pour lui, **le terme de jachère** est "un truc péjoratif", il lui préfère celui d'interculture qu'il pratique régulièrement pour "l'amélioration du sol".

Cette année, il a gelé 7 hectares : "Moi, cette année, j'ai fait du trèfle violet, c'est une plante extraordinaire, c'est gras, riche, verdoyant, c'est tout, améliorateur du sol, ça fixe l'azote de l'air, une plante mythique comme la luzerne. J'ai gelé 7 ha : c'est cette année qu'il fallait geler, on nous paie, c'est honteux, un hasticot au bout de l'hameçon. Je vais recevoir 8.525 francs par ha gelé pour ne rien faire. Il n'y a que l'élite qui a gelé, les autres, ce sont des cons!"

"Cette année, ça me coûtait plus cher de ne pas geler. Alors j'ai gelé. J'ai choisi par intérêt financier (8525 francs de l'ha) et par intérêt agronomique : j'avais des parcelles qui baissaient, alors dans deux ans, j'aurai une récolte phénoménale. J'ai gelé les plus mauvaises terres, j'ai même installé une prairie : peut-être que je ne les retravaillerai jamais plus celles-là, on verra".

Mais, il ne conçoit pas le gel de 15% des terres comme une mesure obligatoire : "La PAC, ce n'est pas un gel obligatoire : on peut s'en passer si on ne veut pas d'argent de l'Etat : il faut le calculer. Là encore, il y deux

sortes de calculs, les calculs à l'ha, et les calculs sur l'ensemble de l'exploitation. Au niveau de l'ha, ça peut être intéressant, mais pas au niveau de l'exploitation, parce qu'il faut un revenu qui permette de faire vivre l'exploitation, le patrimoine et la famille.

L'extensification, par contre, ne "veut rien dire" pour lui. Le "maïs est par excellence une culture intensive", non pas parce qu'on multiplie les traitements mais à cause des progrès de la génétique et de ce qu'il appelle le "savoir-faire". "On ne peut plus reculer. Si on ne maîtrise pas bien, on s'arrête, mais on ne fait pas de l'extensif". "L'extensif, ça veut dire la disparition du savoir-faire", "ce n'est plus mon métier".

FAMILLE JERICHO
Maïsiculteur en Isère

Le fil conducteur : une stratégie de "chef d'entreprise"

I-DESCRIPTION

Homme de **38 ans, marié**, a 3 enfants. Sa femme est employée à la Sécurité Sociale. Il n'a pas de diplômes ; il a seulement fait 4 ans d'école d'agriculture. Il s'est installé en 1978, en reprenant l'exploitation de ses parents, en GAEC avec son père. En 1987, quand ce dernier a pris sa retraite, il a arrêté le GAEC.

Il a **50 ha, dont 38 ha labourables**, composés de parcelles regroupées. Il est locataire de la quasi-totalité de l'exploitation.

Activités : Il fait aujourd'hui **du maïs grain**, qui sert à l'alimentation des porcs, **du maïs ensilage**, pour nourrir les bovins l'hiver, et **un peu de tournesol**. Le reste est en **prairies**. "Il y a 12 ha de pâtures permanentes : ce sont des terrains en pente, ou qui ont un ruisseau qui traverse, et qui craignent l'eau, ou encore ce sont des terres louées, et les gens ne veulent pas qu'on laboure. Il y a aussi des pâtures qui ne sont pas accessibles au tracteur."

Il a une **trentaine de bovins**, dont 16-17 vaches allaitantes, le même nombre de veaux, et quelques génisses au pré.

Il a également **670 porcs depuis 1991** : il est post-sevreur-engraisseur, ce qui lui paraît être le plus intéressant, car cela permet de maîtriser toute la filière.

Projets : vendre 10-15 bovins pour arranger la trésorerie, et diminuer les frais financiers à court terme. D'ici 2 ou 3 ans, si le marché de la viande ne s'améliore pas, il arrêtera peut-être complètement les bovins, et laissera les moins bonnes terres.

Situation financière : "depuis un an, le porc marche bien, et **l'exploitation est rentable**. Je fais environ 160 F de marge par porc".

Son problème pour le moment, est de **combler son trou en trésorerie**, car il ne touche plus de revenu du maïs : "c'est un stock de 240 000 F qui dort". Pour la bande, il doit avancer le prix d'achat des porcelets, et les frais d'alimentation, alors qu'il ne touche de l'argent qu'au bout des 5 mois, après avoir vendu les porcs engraisés.

Il **espère, d'ici un an ou deux**, et si les cours du porc se maintiennent, **"refaire surface"**.

II- LE FIL CONDUCTEUR : une stratégie de chef d'entreprise

Son parcours peut se résumer en termes d'avant le porc, et depuis le porc.

A- A l'origine il était polyculteur et éleveur de bovins. C'est une situation devenant progressivement invivable financièrement qui l'a conduit à agir (50 000 F de revenus par an). Il s'agissait de toucher un revenu suffisant, en rapport avec son travail, les risques, ses responsabilités. **Dans un premier temps, il s'est reconverti en porcs, et dans un deuxième temps, il s'est spécialisé dans la culture du maïs.**

1- Reconversion et spécialisation conduites progressivement (sur 4 à 6 ans), **prudemment** (sans investissement lourd au départ, sans abandon des vaches allaitantes),

- pour minimiser les risques d'échec,
- pour voir l'évolution du marché sur plusieurs années,
- pour évaluer la rentabilité du porc sur son exploitation,
- pour se laisser le temps d'acquérir les compétences techniques et économiques.

2- Le porc était un secteur intéressant à développer : conditions régionales favorables, production intéressante financièrement (le C.A a doublé : de 600 000 F à 1,2 million de francs).

3- Ces deux productions sont complémentaires :

- la culture du maïs lui permet d'avoir une bonne qualité d'alimentation, tout en diminuant ses coûts d'alimentation pour les porcs,
- l'élevage de porcs lui permet de faire des économies en engrais,
- le porc offre un débouché évident pour le maïs,
- la double production porc-maïs est une garantie au niveau des revenus : s'il fait de mauvais rendements en maïs, il a toujours les porcs derrière.

4- La culture optimum pour l'exploitation est le maïs : sols et climats adaptés, meilleurs rendements, meilleurs revenus, d'où spécialisation dans le maïs, et recherche de la maximisation des rendements.

5- Il s'agissait aussi d'organiser l'exploitation de façon à ce qu'il puisse assumer seul la charge de travail.

B- La gestion de l'exploitation est pensée de façon globale. Il ne raisonne pas en terme de spécialiste : financier, technicien ou commerçant, mais son raisonnement englobe tous ces domaines qu'il voit comme interdépendants. **Il cherche à créer une synergie** entre ces domaines, **à trouver la combinaison optimum par rapport à l'exploitation et au marché, tout en minimisant les risques.**

1- Ses choix technico-financiers sont fonction de sa stratégie globale :

— **culture intensive en maïs** : maximisation des rendements et minimisation des risques en maïs (ex : choix des semences après comparaison et convergence de plusieurs sources d'information, et des résultats obtenus sur plusieurs années) **pour et nourrir les porcs, et si possible dégager des surplus pour la vente.**

— **en bovins, Il fait quasiment de l'élevage extensif. Il cherche un coût de revient et un temps de travail minimum, car ce n'est pas sa spécialisation ni son intérêt** : faible bénéfice, il gagnerait autant à placer l'argent, pense à arrêter les bovins.

— **pour les porcs, optimisation des performances techniques** (suivi informatisé/porc/loge, bâtiment automatisé, rationnement des porcs...) pour obtenir la **meilleure qualité** de porc (% muscles/graisse, cotation, homogénéité du lot, porcs dans les normes), et la **meilleure marge/porc.** En cas de problème il peut facilement repérer la source et agir rapidement.

— **Investissements réguliers pour rester performant** : tous les ans, je fais 50-60 000 F d'investissements". Gestion raisonnée et à long terme du matériel et des investissements.

2- Il décide aussi en fonction des possibilités de débouchés, mais n'a pas un raisonnement purement commercial, dans le sens qu'il n'y a pas une recherche des circuits de vente et d'achats les meilleurs possibles : la coopérative est le réseau commercial le plus proche, le plus pratique, et c'est son unique réseau, depuis toujours. Elle lui fournit les porcelets, le suivi technique, et elle commercialise les porcs gras.

3- Il décide en fonction de ses nombreux atouts personnels :

— **remise en question du fonctionnement et des activités** de son exploitation, et recherche d'une voie nouvelle de développement,

— **recherche d'informations** (à l'extérieur, auprès de sources compétentes, et par ses propres moyens : essais conduits sur son exploitation, à son initiative),

— en entamant une **formation de 200 H** pour l'élevage de porcs,

— **il s'est déjà reconverti : a tenu pendant 4 ans un commerce alimentaire**, tout en travaillant à mi-temps sur son exploitation,

— étant **déjà éleveur, il "avait l'oeil"**.

Il désire garder une liberté d'entreprendre, et **s'investit peu dans les associations professionnelles**, leur **préfère des systèmes d'associations** à deux ou plus d'agriculteurs, de façon **plus souple et plus informelle** : entraide familiale ou avec les voisins, collaboration régulière avec un agriculteur.

III- RAISONNEMENT SUR LA PAC

1- Les primes à la vache allaitante :

"Les primes à la vache allaitante ont augmenté. **S'il n'y avait pas les primes il faudrait arrêter tout de suite, vu le prix de la viande.** Je touche une prime à la vache allaitante. Il n'y a rien de prévu pour 1993. "

2- La baisse des prix des céréales ne sera pas forcément compensé par les primes:

"Dans la PAC ils envisagent de baisser le prix des céréales de 25 % en 3 ans. Ils compenseront par des aides. Sinon, dans 3 ans, il n'y aura plus d'agriculteurs. Avec la PAC, si les céréales baissent de 25 %, et que les charges n'augmentent pas, la baisse sera compensée par les primes. Si les charges augmentent, et l'aide aussi en proportion, ce sera compensé, mais **si les charges augmentent de 10 %, et qu'on a une prime, on perdra 10 % de notre revenu.**

3- Le coût du gel des terres :

Dans une exploitation, quand on a investi en matériel, c'est pour une surface donnée. **On calcule un coût/ha de mécanisation. Si on gèle 15 % des terres, le matériel coûte 15 % plus cher.** Chez moi, ça ne changera pas grand chose, parce que la matériel est à peu près amorti, mais ce sera le cas pour pas mal de gens."

Il perdra sur le maïs à cause des terres gelées : le montant de la prime sera inférieur au bénéfice réalisé sur les champs cultivés.

"Ca va me toucher quand même, parce que **s'ils donnent 2000 F/ha, sur ces parcelles**, on a déjà 500 F de mutualité agricole, et 600 F de location. Ca fait 1100 F. Comme les terres doivent être entretenues, il faudra faire deux broyages, c'est à dire 2 x 200 F. **Il reste 500 F/ha. Quand on cultive** 75 qtx de maïs/ha, à 1 F le kg, ça fait 7500 F/ha. Vu le coût du maïs, 6000F pour ensemençer, **il reste quand même 1500F/ha.**

3- Quelles terres geler ?

La première année on met la plus mauvaise parcelle, mais il paraît que l'on doit faire tourner. Il y a des réunions d'informations. **On reçoit des circulaires de la coop. J'en ai reçu une hier. Les 15 % sont officiels ; on sait qu'en automne on doit geler.** Sur les circulaires, ils ne parlent pas des gels tournants, alors on ne sait pas. Je mettrais des petits morceaux, les parcelles les plus difficiles à travailler, celles où on tire le moins bon revenu.

Pour les cultures, on ne va plus faire que du maïs. Eventuellement, on va supprimer le tournesol, comme il y aura les 15 % de gel obligatoire, sur 38 ha de maïs, il faudra laisser 5-6 ha de terres incultes. Il resterait 32 ha de maïs. Quoi que, avec un rendement moyen de 65 qtx/ha... je pourrais presque me permettre de geler sur le maïs. **Peut-être que je ferai 50 % sur le tournesol, 50 % sur le maïs ; ça dépend du cours du tournesol, et de la récolte.**

4. L'extensif :

L'extensif ? Pas pour l'instant. Ils donneront des aides si on fait de l'extensif. **Si c'est intéressant, on pourra en faire. Mais il faudrait savoir ce qu'ils appellent extensif** : ne pas faucher les prairies ? ne pas mettre d'engrais ? **Moi j'en fais un peu déjà** (vaches allaitantes) : eux ils veulent diminuer la production de viande, que l'on nourrisse uniquement avec de l'herbe, ce que je fais déjà. Ils veulent supprimer les ateliers d'alimentation ; moi ça pourrait m'arranger.

On peut faire de l'extensif en céréales. Si le produit est plus cher, on fera de l'extensif. **Si le maïs est payé à 1,5 F, on fera de l'extensif. Sinon, non, car si on ne le produit pas, on l'achète.** Le poste engrais ça fait 1700 F/ ha, les produits phytos 500 F/ha, ce n'est pas énorme, et les semences 1000 F/ ha. Si je fais de l'extensif, et que je ne dépense que 800 F d'engrais, et que ça faisait 8 qtx de différence, ça irait. Mais on fera 20 qtx de moins : on ne peut pas faire de l'extensif.

Les céréaliers qui ont 200-250 ha, si dans les années à venir les céréales baissent et qu'il n'y a plus que 500 F de marge/ha, le gars qui a 100 ha ça lui fait 500 000 F ; celui qui a 30 ha ça lui fait 15 000 F de marge.

FAMILLE SORRY
Maïsiculteur en Isère

Le fil conducteur : "maximiser les rendements"

I- DESCRIPTION

Homme de **46 ans**, marié, trois enfants. Sa femme s'occupe des domaines domestiques de l'exploitation (chèvres et fromages de chèvre, volaille pour leur propre consommation, ménage...), et l'aide sur l'exploitation, en cas de "coup de bourre". Il s'est installé en 1966 sur l'exploitation maternelle. Sa ferme fait aujourd'hui **120 ha**, dont 95 ha en fermage.

Activités : il fait des **céréales et de l'élevage**. Il a 30 ha de maïs, dont 7-8 ha de maïs ensilage, pour nourrir les bêtes, et le reste en maïs grain, "pour négocier". Il a 8 ha de blé, pour la paille, et 8,5 ha de tournesol. Le reste de la surface est destinée à des prairies naturelles où il fait du foin, du ray-grass, qui sont les prés pour les bêtes.

Il a également **60 vaches allaitantes, avec leurs 60 veaux**.

Formation : il a un certificat d'études primaires, et a fait un an d'école agricole.

Situation financière : le **C.A a chuté de 30 %**. Il est actuellement de 850 000 F. La rentabilité de l'exploitation a diminué à cause de 3 années consécutives de sécheresse, et à cause de l'effondrement des cours.

En 1990 et 1991 il avait un déficit comptable, mais il pense se rétablir en 1992, sauf si les cours des céréales s'effondrent. Ce serait la catastrophe,

car les subventions de la PAC ne seront pas versées cette année. Pour l'instant il n'est pas impossible.

Opinion : "Être salarié ? Ça marcherait tout de suite. On paie cher d'être son propre patron."

A RETENIR

Le but : rendements maximums avec des investissements minimum.

Les moyens : recourir aux "moyens du bord", surtout techniques :

— Mettre à profit l'interdépendance des différentes cultures entre elles, des cultures et de l'élevage,

— Tirer vers le haut les prix quand c'est possible : vendre les veaux hors-cycle, priorité au maïs (nourrit les vaches, et culture la plus rentable), ne cultive que du blé panifiable.

II- LE FIL CONDUCTEUR : un mode de gestion surtout technique

A- Les revenus de l'exploitation sont équilibrés entre les cultures et l'élevage. Pour la culture comme pour l'élevage, **la priorité est la maximisation des rendements :**

1- Le maïs est la **culture la plus rentable** : nécessite moins de traitements, donc moins de frais et de travail. Simultanément, il a de très bonnes terres à maïs donc de bons rendements (80-100 qtx/ha en moyenne).

Le but est de produire un maximum de maïs grain, d'en vendre le plus possible, tout en conservant l'alimentation nécessaire aux bovins pour dépenser un minimum en alimentation.

- priorité à la culture du maïs
- assolement des autres cultures d'abord en fonction du maïs, puis du foin, et des prés
- sur maïs précoce et/ou ensilage, 2 cultures/an : maïs et ray-grass

2- En élevage, le but est d'obtenir un maximum de veaux/vache/an, et de vendre ces veaux au meilleur prix :

- race choisie : Salers croisée Charolais
- reproduction organisée
- suivi assuré pour éviter les pertes, les maladies...

3- Même s'il cherche à minimiser les coûts, ce sont les rendements qui sont prioritaires, car d'eux dépendent les entrées d'argent :

— élevage à peu de frais (insémination naturelle, alimentation auto-produite, race de vaches qui vèlent seules, pas d'investissement dans un bâtiment : une partie du troupeau passe l'hiver dehors).

Toutefois

— frais d'intrans pour les cultures, en fonction du rendement désiré
 — organisation et suivi de l'élevage de façon à optimiser les ventes.
 — prêt à mettre cher dans l'achat des taureaux

B- Difficultés financières de l'exploitation et faibles perspectives d'avenir : la solution se trouve dans la gestion technique (cf ci-dessus : maximisation des rendements), et dans la réduction des emprunts et des investissements :

1- Les gestions financière et commerciale ne sont pas développées :

— pour la **comptabilité**, il est au centre de gestion de la FNSEA. "Nous, on leur fait tout faire. On n'a pas le temps. Ca coûte assez cher. **Ma femme classe les factures, et après ils se débrouillent.**"

— **La gestion financière** se résume à une **évaluation des coûts/ha pour les cultures**, à la recherche des **meilleurs prix de vente pour l'élevage**.

— **Son raisonnement commercial** se résume par cette phrase : "**nous on cherche ce qui est pratique**", c'est à dire le lieu de stockage le plus

proche, l'entreprise la plus polyvalente. Pour l'élevage, il ne travaille qu'avec un seul négociant

2- Volonté de minimiser les emprunts, et de se débrouiller en choisissant les solutions les moins onéreuses.

a) Il a un double objectif pour les investissements : réduire quantitativement ses emprunts, tout en ayant un matériel adapté aux contraintes de son exploitation, et performant.

— **Minimum d'investissements en bâtiments** : Il n'a pas reconstruit le bâtiment qui a brûlé .

Il a préféré utiliser l'argent de l'assurance pour rembourser ses emprunts (80 % de ses emprunts sont remboursés), pour mettre de l'argent de côté (a pu autofinancer l'achat d'une faucheuse-conditionneuse coûtant 100 000 F).

Il a préféré se débrouiller sans, quitte à transformer son mode de production, quitte à acheter du matériel adapté (moins cher qu'un bâtiment).

Il n'a pas l'intention de construire de bâtiment, même s'il augmente le nombre de vaches.

— **Minimum d'investissements en matériel** : il ne compte plus rien acheter d'ici la retraite (dans 14 ans). Plutôt que d'investir dans un matériel neuf, il préfère payer une entreprise pour le travail (ex : semoir) : moins coûteux, et diminue la charge de travail.

b) Les derniers achats de matériel étaient une réponse aux **contraintes spécifiques de l'exploitation** :

Il n'a pas la place de stocker tout le foin dans son unique bâtiment, il a donc acheté une enrubanneuse qui protège le foin de la pluie, permet de stocker le foin dehors.

Il a des problèmes de reins ; doit diminuer le nombre d'heures de tracteur
Il a donc acheté une faucheuse-conditionneuse, autofinancée, qui permet la récolte de foin en 1,5 jours au lieu de 3 et qui économise le fanage du foin.

Il ne cherche pas à travailler en groupe ou en CUMA : il préfère s'entendre et s'arranger avec un agriculteur. Par contre il est trésorier du Groupement de Défense Sanitaire, et membre de plusieurs extra-professionnelles.

3- L'évolution de l'exploitation est plus le résultat d'accidents, que le résultat d'une stratégie de développement :

1978 : son père a un accident de travail, prend sa retraite anticipée

=>il arrête le lait et prend la prime

1988 : deuxième incendie en quatre ans

=>n'a plus qu'un bâtiment : il devient naisseur (vaches allaitantes) et plus engraisseur de bovins

1992 : il tombe malade ; doit réduire les heures de tracteur

=>il compte passer de 60 vaches à 100 en deux ans

=>arrêt progressif des céréales au profit de l'élevage,

=>recentrage des cultures en fonction de l'élevage :

III- RAISONNEMENT VIS A VIS DE LA PAC

1- Les primes :

"Avec la réforme de la PAC, on aurait intérêt à faire du blé. La PAC va limiter les rendements en céréales. **On aurait intérêt à faire du blé avec la prime fixée à 2000 F/ha (elle n'est pas encore fixée), au rendement de 40 qtx/ha, avec peu d'engrais. Il faudra que l'on arrive à ce que 40 qtx paient tous les frais,** la MSA (mutuelle), les impôts fonciers, les produits phytos et les désherbants, les engrais, que les 2000 F ne soient que le bénéfice.

En 1991, on a fait 70 qtx/ha de rendement. C'est très bien pour la région. Il y a un gars qui ne fait qu'un fongicide, il a eu 40 qtx. Moi, avec 2 fongicides et les engrais, je fais 70 qtx. Il y a un champ juste devant là. Le gars a simplement semé ; il n'a rien mis. Il fera 7 qtx/ha, et encore, je suis optimiste. Ca ne paie pas la moissonneuse-batteuse, ni rien.

Cette année on va toucher la prime de la PAC au **tournesol**. On devait toucher fin avril après le semis pour la baisse de rendements. On n'a encore

rien touché. On devait toucher 4000 F/ha en échange de la baisse des prix. Il y a 2 ans, le tournesol était payé 2,7 F, il y a un an, 1,7 F. Cette année, il sera payé 1 F. En moyenne, on fait 30 qtx/ha de rendement. **Avec les prix d'il y a 2 ans, j'y gagnais plus (environ 8000 F/ha). Là, 30 qtx à 1 F, plus 4000 F de prime, ça fait 7000 F/ha.** Ils veulent baisser les excédents; mais ils se sont trompés l'Etat. Le point de vue des agriculteurs, ça va être en blé de faire 40 qtx au lieu de 70, et de garder la prime comme bénéfice. On va manquer de nourriture en France : c'est pas bon.

Pour cette année on n'a encore rien fait car on n'est pas sûr qu'ils donneront la prime. En tournesol, la meilleure période pour le semis est entre le 20 avril et le 1er mai. On devait toucher les premiers 2000 F fin mai début juin. On est au 25 juillet et on n'a rien touché. D'après le GAIC, on ne sait pas si on touchera un jour. S'ils baissent le prix à 1 F, et qu'ils ne donnent pas les 4000 F... **Pour l'instant on est pris au piège, mais s'ils ne donnent pas les 4000 F, il n'y aura plus de tournesol.**

Sans les 4000 F, et avec la baisse du cours de 70 centimes, ça fera une perte de 6000 F/ha par rapport à l'année passée.

80 % des agriculteurs vont voter non au référendum. La PAC ? Le premier résultat de l'Europe est négatif ; on ne va pas voter oui au référendum. Le système de subventionner tout n'est pas bon. Ils ont promis 2000 F et on n'a rien vu. Comment voulez-vous que les céréaliers votent oui si le 14 septembre ils n'ont rien reçu. Ils baissent les cours et ils ne donnent rien."

2- La jachère :

"La jachère, j'y trouve pas bien beau. On va geler 15 %. On ne sait pas encore. Aux informations il y a 15 jours, ils disaient que les jachères on pourrait les ensemercer par du colza ou du tournesol pour faire de l'éthanol.

Les 15 %, ce sera sur le tournesol que je les prendrais. Le maïs, j'en ai besoin, et comme les terrains ne craignent pas trop le sec, j'ai de bons rendements en maïs ; c'est plus rentable. Et j'ai aussi besoin des prairies. 8 ha de tournesol, deviendront des prairies.

On ne pourra rien faire, mais il faudra que ce soit entretenu. On pourra semer de l'herbe, mais pas pour le bétail."

3- L'extensif :

"La PAC encourage l'extensif ? mais c'est le contraire. Si on nous donne 2000 F/ha de blé, pour 40 qtx/ha, ça paie les frais. **On va diminuer les frais, les rendements, et on va en manquer. Si on met moins d'engrais, de rendements, de phytos, ça va faire du chômage dans les boîtes. Ça va vite les tonnes. C'est tout lié tout ça.** Aujourd'hui, tout s'enchaîne. Toute la chaîne va diminuer. Dans la matériel agricole par exemple, ils ont des problèmes, ils ne vendent plus rien. On investit bien moins ; on attend l'autofinancement ; on répare plus. Avant, avec la TVA récupérable, on ne mettait pas grand-chose et on repartait à neuf.

ETUDE BVA "AGRICOSTYLES 2000"

**Résultats de la deuxième phase :
Observations ethnologiques auprès d'agriculteurs**

OBSERVATIONS

Direction scientifique :

Dominique DESJEUX, Professeur d'anthropologie sociale et culturelle à l'Université Paris V-Sorbonne, Directeur scientifique d'Argonautes

Sophie TAPONIER, Chercheur au Laboratoire d'Ethnologie de l'Université Paris V-Sorbonne, Directeur de la recherche et des études d'Argonautes

Enquête réalisée par :

Dominique DESJEUX
Sophie JARRAFFOUX
Virginie RACHMUHL
Sophie TAPONIER

SEPTEMBRE 1992

SOMMAIRE

Les noms que nous présentons sont fictifs

VOLUME 1

I. Les viticulteurs

Famille CRIMSON	Rhône 49 ans 60 hectares en Julié纳斯 / 1 AOC	p.1
Pierre et Yves MISTRAC	Gironde 60 et 35 ans 5/7 hectares en Médoc / 1 AOC	p.18
Jean VEIRAC	Gironde 49 ans 6/7 hectares / 1 AOC	p.34
Famille VIDOCQ	Rhône 40 ans 17 hectares / 5 appellations dont 3 AOC	p.45

II. Les céréaliers

Patrick HAINEVILLE	Eure-et-Loire 30 ans 80 hectares	p.63
Antoine HOLSTEIN	Oise 30 ans 40 hectares 60 vaches laitières	p.76

Guillaume NEUFVILLE	Eure-et-Loire	p.92
	43 ans	
	135 hectares	

III. Les polyculteurs/éleveurs

Marie VAN DORHN	Allier	p.106
	33 ans	
	110 hectares	
	45 bovins	

André DESIRE	Allier	p.121
	43 ans	
	200 hectares	
	20 vaches allaitantes	

VOLUME 2

IV. Les éleveurs de Porcs

Xavier GUILLOU	Loire-Atlantique	p.136
	35 ans	
	70 hectares	
	250 têtes	

Alain PAVAGEAU p.144	Loire-Atlantique	
	23 ans	
	19 hectares	
	90 têtes	
Famille VIOLON	Ille-et-Vilaine	p.151
	30 ans	
	27 hectares	
	130 truies / 2.800 porcs par an	

V. Les éleveurs de vaches laitières

Guy CASENAVE	Loire-Atlantique	p.168
	27 ans	
	47 hectares	
	45 têtes	
Famille JONATHAN p.176	Ille-et-Vilaine	
	35 ans	
	62 hectares	
	70 têtes	
Philippe LE GUEN p.195	Loire-Atlantique	
	32 ans	
	170 hectares	
	140 têtes	

VI. Les betteraviers

Famille THOLOS	Oise	p.203
	30 ans	
	75 hectares	

Famille BURGESS
p.219

Oise

le père 55 ans
68 hectares

le fils 25 ans
99 hectares

VII. Les maïsiculteurs

Paul HAGET
p.235

Les Landes

37 ans
150 hectares

Famille JERICHO

Isère

p.249

38 ans
50 hectares
670 porcs

Famille SORRY
p.269

Isère

46 ans
120 hectares
60 vaches allaitantes

FAMILLE CRIMSON

Viticulteur dans le Rhône

I- L'EXPLOITATION

A. Description

Les Crimson ont une exploitation de 4,5 ha de vigne, où ils ne produisent que du vin d'appellation contrôlée, du Juliéna. "Les parcelles sont assez coupées. La plus loin, c'est la vigne derrière le monument, à 300 mètres à vol d'oiseau. J'ai environ 4 parcelles d'1,5 ha. Il vaut mieux avoir des parcelles un peu loin. Il peut grêler ici, et pas plus loin. Ca a été le cas hier.

J'ai des parcelles qui vont très bien, d'autres très en pente : il y a des morceaux où le tracteur ne va pas. C'est aussi fonction de l'exposition. Au niveau de l'exposition, c'est bien. Le mieux, c'est Sud/Sud-est. Toutes mes vignes sont au Sud/Sud-est. L'exposition c'est le plus important, et puis la nature des terrains. Il ne faut pas des terrains trop calcaires pour les vignes de chez nous."

Mr Crimson a 59 ans, et prendra sa retraite l'an prochain.

Il est métayer, statut qui reste très courant dans le Beaujolais (environ 50 % des exploitations), ce qui signifie qu'il exploite le terrain d'un propriétaire sans payer de loyer, en échange de quoi il lui donne 50 % de la récolte. Le propriétaire, de son côté, le loge, prend en charge l'achat des engrais, des produits phytosanitaires sauf les herbicides, la vinification.

L'exploitation des Crimson appartient au domaine du château de Juliéna, propriété de 60 ha. "C'est 1/10ème de la commune. C'est la plus grosse exploitation de la commune. On est 9 métayers, plus une réserve : il a des salariés sur 15 ha."

B. Historique de l'exploitation/Evolution des activités

"J'ai repris l'exploitation de mes parents en 1959. Au début je travaillais avec ma mère. Avant on avait 3,5 ha. L'exploitation a agrandi. Maintenant il en faut plus. Ca s'est agrandi ; après j'en ai cédé.

Il y a environ 30 ans, on avait encore des vaches, et on n'avait pas encore de tracteurs. On vendait du veau, du lait. Ca n'existe plus ; ça n'était pas rentable, ça prenait trop de temps. Chacun son métier : on est resté dans la vigne.

On a poussé le matériel. C'est bien d'être moderne ; c'est plus rentable. Moi j'ai tout changé. Le jour où le tracteur est arrivé, en 1972, j'ai acheté tout ce qui va avec. Les bâtiments, ça a tout changé aussi, vers 1968. Avant on avait des écuries ; c'est devenu le garage, et le dortoir pour les vendanges. C'est le patron qui paie les changements. Moi je paie le tracteur : le matériel est à moi.

Ca ne marche pas tellement bien. Ca marchait très bien jusqu'en 1989. 1989, ça a été la dernière très bonne année. En 1990, il y a eu une cassure. Ca se vendait très bien le vin, mais il y en a eu qui ne s'est pas vendu. 1991, c'est un très bon vin, et ça ne marche pas mieux. Les vins se vendaient très bien en 1989, un peu cher. Il y a eu la baisse des prix, des ventes. Ce sont les mauvaises pub de l'Etat, qui est contre l'alcool. Les gens n'achètent plus une bouteille de vin, ils achètent de l'eau.

Il y en a pour plus faire face. On fait du vin, c'est pour vendre, si on ne vend pas, il n'y a plus de rapport. Les gens n'ont pas fait d'économies. On ne les a jamais poussé à faire des économies. On les a poussé à investir, bâtir. On a poussé le matériel. Maintenant on fait l'inverse. Les jeunes surtout ont beaucoup investi. "

C. L'organisation du travail

"Moi je suis exploitant, métayer. Je suis libre. On s'entend bien avec le patron. On a le même âge, on n'a pas de problèmes. On vinifie tout chez lui. Il a un des écuivages les plus modernes du Beaujolais. Il est équipé. Si on a des travaux il a une pelle mécanique... Il vient avec son fils, ou il a des salariés. Il préfère venir lui-même, avec son matériel.

Pour faire les défonçages, pour replanter de la vigne, c'est lui qui le fait. Il le faisait faire par une entreprise, mais il s'est équipé pour. Si j'étais propriétaire, je le ferais faire par une entreprise. Pour avoir du matériel, il faut que ce soit rentable, surtout à l'heure actuelle."

Mr Crimson fait le principal du travail sur l'exploitation. Sa femme l'aide : "on taille tous les deux, et on fait les liage à deux." Pendant les vendanges, elle s'occupe de nourrir la quarantaine de personnes qui vivent pendant une douzaine de jours sur l'exploitation. Mr Crimson travaille également avec son fils, exploitant lui aussi, pour certains travaux.

"On travaille un petit peu en commun, mais les deux exploitations (père et fils) sont indépendantes. On fait le travail manuel individuellement, et le travail mécanique ensemble. On fait les gros travaux avec le fils. Le désherbage, les traitements, les vendanges, on le fait ensemble : il y a des choses qu'on ne peut pas faire tout seul. La taille des vignes est manuelle. On fait chacun nos parcelles : quand l'un a fini, il va aider l'autre.

Chacun fait son travail. Chez les agriculteurs, il y a des CUMA. Chez nous ça n'existe pas. C'est bien différent ; c'est presque impossible. Quand on traite par exemple, tout le monde traite en même temps.

Les travaux, c'est perso. On s'arrange entre père et fils, ou quand on est en GAEC, comme chez Mr Vidocq, entre deux frères.

On a des salariés uniquement pour les vendanges. Là on travaille ensemble. Ils sont parfois 30-35. Ca dure 10-12 jours, pas plus longtemps. Quand le raisin est mûr, il faut le ramasser.

Jean-Marc (mon fils) est trésorier du syndicat (la FNSEA). Moi j'en fait partie, mais je ne m'en occupe pas comme mon fils. C'est une branche spéciale pour la vigne : Le Syndicat Agricole pour le Crû de Juliéna.

Mr Crimson est également l'un des membres les plus anciens de la coopérative de vente de vin à laquelle il adhère, une coopérative privée, l'Eventail.

D. La vie sociale

"J'ai deux fils : un qui est dans la profession, et un qui est dans l'électronique. Ils habitent au-dessus, dans la même maison". Mr Crimson a acheté cette maison il y a quelques années, qu'il a réparée, pour abriter sa retraite.

Jean-Marc (32 ans) a fait un BEPA de viticulture. "A deux, on a environ 10 ha. Il a fait sa première récolte en 1981."

Le père et ses fils appartiennent à une société musicale. Lui fait du tambour, ses fils du clairon et de la batterie. Ils partent faire des concerts : ils ont joué à Paris, en Hollande.

Mr Crimson a prévu de partir en vacances en Vendée. Tous les ans, avec sa femme, il part en Haute-Savoie, rendre visite "à un ancien copain de régiment".

II- LES PRATIQUES CULTURALES

A. Les itinéraires techniques en culture

"Ca ne craint jamais le sec la vigne. C'est interdit d'irriguer, pour tout ce qui est AOC, pour éviter la surproduction." **L'objectif en culture, est d'obtenir la meilleure qualité de vin, et faire son rendement.**

1- Les engrais :

"L'année commence après les vendanges. On commence par semer les engrais. On sème à la main : il y en a qui mettent avec le tracteur, mais nos vignes sont trop en pente.

L'engrais, on n'en met pas sur tout. On intercale : la vigne a des engrais tous les deux ans. Il n'y a pas besoin de plus ; il y en a bien assez. Si on met des engrais tous les ans, ça ne fait que déséquilibrer le terrain. Ce qu'il faut faire, c'est faire analyser le terrain, savoir ce qui manque.

On le fait faire. C'est le château ; notre patron qui l'a fait pour toute l'exploitation.

2- Tailler et lier :

La taille, c'est de novembre à mars-avril. Ca dépend du temps. C'est dur et long. C'est ce qu'il y a de plus dur. On taille par tous les temps. C'est long : on commence tôt pour finir tard. La vigne est basse, et on a le sécateur à la main toute la journée.

C'est manuel. Chez nous, il y a beaucoup de travaux manuels. Il y a des sécateurs pneumatiques : ils manoeuvrent tout seul, mais on est quand même dans la vigne. Nous on n'en a pas, ça coûte très cher. Ils s'en servent surtout dans les blancs. Dans la commune, il y en a un ou deux.

On laisse deux bourgeons sur chaque sarment. C'est la loi : on ne peut pas laisser plus de 5 cornes par cep. C'est pour éviter de faire trop de vin. Plus il y a de bourgeons, et plus il y a de rendements. Autrement on ferait trop de vin, trop de quantité, moins de qualité, et on épuiserait la vigne.

Pour le liage, on attache tout à la main, cep par cep. Parfois on le fait une fois, parfois deux.

3- Cisailier :

Une fois qu'on a lié, il faut couper dessus, cisailier, pour que les produits aillent dans le cep, pour pas que le cep se couche, ou qu'il reste humide. Sur le tracteur, il y en a qui ont un truc qui coupe. Ca ne m'intéresse pas. Je ne veux plus acheter du matériel alors que je vais à la retraite.

On cisaille une ou deux fois, en fonction de l'année : si elle est sèche, une fois. En principe, on y va deux fois. Si on ne cisaille pas, il y a plus de feuillage, et plus il y a de feuillage, plus il y a de sucre, et moins le vin est bon. Il ne faut en laisser ni trop, ni pas assez, mais juste ce qu'il faut.

4- Les traitements :

J'ai des parcelles qui vont très bien, d'autres très en pente : il y a des morceaux où le tracteur ne va pas, où même pour les traitements, il faut y aller à la main, avec un appareil spécial.

Des traitements (sulfates), il y en a un bout par hélicoptère. L'hélico, il fait tout le Beaujolais. Moi j'en fais un bout par hélicoptère, mais c'est cher. Je ne fais qu'une parcelle à l'hélico, parce qu'on ne peut pas y aller : c'est en pente et en contrepente. Si je pouvais je ne le ferai pas.

Les traitements sont fonction de la qualité de pluie, de froid. Il y a beaucoup de risques. Cette année, on a surtout les maladies cryptogamiques (pourritures, champignons). En moyenne on traite tous les dix jours entre le 1er mai et le 31 juillet ou au 15 août, selon. Si c'est sec, on traite tous les 15 jours, s'il pleut, tous les 8 jours. Les cadences, on ne les sait pas à l'avance. On fait 7 à 10 traitements par an. 10, c'est très rare."

Il a grêlé la veille de ma visite. De nombreuses parcelles ont été abîmées. La perte peut aller jusqu'à 100 % de la récolte, ce qui est relativement rare. Sur ses parcelles de Chiroubles, Jean-Marc a grêlé à 10 %, ou à 50 %. Ils ne sont pas assurés contre la grêle. Pour avoir une couverture valable c'est trop cher ; et s'il ne grêle pas, c'est perdu. Ils préfèrent prendre le risque.

Tout autour, on voit des nuages de fumée blanche : tous les viticulteurs victimes de la grêle sulfatent leurs parcelles. "Il y en a qui pensent que le sulfate ça fait cicatriser, mais quand c'est grêlé, c'est grêlé." Jean-Marc ne va pas sulfater. Sur les parcelles trop abîmées, il ne récoltera peut-être pas, ça ne vaut pas le coup. "Les feuilles sont abîmées, elles sont tâchées, comme découpées. Si les feuilles sont abîmées, la grappe est abîmée. La grêle peut jouer sur la qualité : les grains abîmés peuvent sécher et rester sur le raisin. Ca donne un goût de sec, ou alors, ça peut pourrir, et pourrir toute la grappe." Il faudra de toute façon traiter encore une fois, pour éviter que les maladies entrent dans les ceps.

5- Les vendanges :

"On a des salariés uniquement pour les vendanges. Ils sont parfois 30-35. Ca dure 10-12 jours, pas plus longtemps. Quand le raisin est mûr, il faut le ramasser.

Il y a des parcelles où il y a des jeunes plants : on commence par ce qui est le plus mûr. Là on aperçoit quelques grains violets, qui sont mûrs. C'est comme ça qu'on voit que ça commence à mûrir. Il y a un décalage d'une semaine entre les parcelles quand c'est mûr. On ne peut pas ramasser tout le même jour. On aura des vendanges assez tôt cette année, vers le 10 septembre ; les vignes ne sont pas vilaines.

Les vendanges, c'est un truc qui coûte très cher. C'est toujours un investissement qu'on fait, sans savoir si on va le récupérer. On n'a pas le choix, faut faire la récolte. C'est pas mécanisé : on n'a pas le droit chez nous, dans le Beaujolais. Ce sont les critères de qualité, et puis même, ce n'est pas facile, ça nous poserait des problèmes : il faudrait arracher des pieds pour que la machine puisse passer, et il y a des endroits où elle ne monterait pas.

Ca irait dans le Beaujolais simple : ils essaient à la machine. Ici on est dans les crûs. Pour faire du bon vin, il faut ramasser la grappe en entier (la rafle). La machine ne prend que les grains. La rafle est ce qui donne l'acidité, l'astringence du vin.

6- Arracher et replanter :

A partir de 60 ans on arrache une vigne, suivant le rendement et la qualité. On le fait par petites parcelles.

Les arrachages, c'est juste après la récolte. On peut les faire quand on veut. On replante quand on veut, dans un moment creux, en avril/mai, ou en décembre/janvier.

Quand on replante, c'est toute une préparation avant : quand on arrache une vigne, il faut laisser reposer derrière un an ou deux. Là on laisse reposer pendant un an. On plante assez vite, car laisser un terrain inculte ça ne rapporte rien.

On fait analyser le sol. On déracine bien avant, car il y a des maladies dans les racines. Ca évite de laisser des foyers de maladies dans le terrain. On désinfecte avec des produits chimiques. La meilleure solution serait de laisser 5 ans sans rien. C'est ce qu'on faisait dans le temps : on ne désinfectait pas le terrain. On arrachait un bout de vigne, et on laissait en friche, ou on plantait de la luzerne ou du trèfle pendant 5 ans.

Si on arrache, c'est toujours en fin d'année. Les vignes arrachées ne jouent pas beaucoup sur le rendement. C'est un roulement. Quand on plante une vigne, la première et la deuxième année elle ne donne rien. La troisième elle donne, mais on n'a pas droit à l'AOC (Appellation d'Origine Contrôlée) : le vin est vendu comme vin de table.

Il faut 3 ans pour revenir en AOC. En tout, ça fait 5 ans. Il faut arracher le minimum. Un jeune, il doit refaire sa vigne un peu tout le temps. Entre le début de la reprise, et aujourd'hui, j'ai refait presque toute l'exploitation.

Moi je n'arrache plus. Quand on arrache, on a moins de vin en AOC, et pour replanter, il faut attendre. Ca ne m'intéresse plus de planter, d'arracher. Planter pour qui ? Les autres ? C'est pas la peine.

7- Les rendements :

On est limité. On est à 48 ho/ha, + 20 %, ça fait 58 ho/ha. C'est un quota pour les appellations contrôlées; c'est le même depuis plus de 10 ans. Je produis en tout 123 ho pour moi, parce que pour l'exploitation, ça fait le double.

On n'a pas le droit de dépasser tant d'hectolitres/ha. Si ça dépasse, ça part en distillerie. Si ça dépasse on ne les ramasse pas. On n'a pas le droit d'en laisser en principe, mais il y a des années on y laisse. Il vaut mieux les laisser. La distillerie ne paie pas, et les vendanges, c'est cher.

Pour calculer, on a des cuves qui font tant d'hectolitres. On a tant d'ha, donc ça fait tant d'hectolitres. On ne sait pas d'avance les rendements. Il y a des années on en fait trop, d'autres moins. On n'est jamais juste. En 1991 par exemple, on a fait une misère, tout juste. En 1990, on en a fait de trop. Quand il manque, personne ne nous en donne, et quand il y en a trop, il faut s'en débarrasser. En faire plus ce n'est pas avantageux.

8- Les cuvées :

On fait un ensemble de vins. Il y a plusieurs cuvées, 5 ou 6. Ça pourrait faire 5 ou 6 vins différents, mais nous on les mélange. Il y a toujours une cuvée meilleure que les autres, mais après, tout le monde veut de la même. On fait un mélange, une moyenne. Pour le partage avec le patron, chaque cuvée est partagée entre le patron et le métayer.

B. L'équipement de l'exploitation et les investissements

Chez nous, il y a trop de pente. Souvent les parcelles ne sont pas adaptées pour les machines. Une grande partie du travail se fait en manuel.

Il y a des sécateurs pneumatiques pour la taille : ils manoeuvrent tout seul, mais on est quand même dans la vigne. Nous on n'en a pas. Ça coûte très cher. Ils s'en servent surtout dans les blancs. Dans la commune, il y en a un ou deux. Je ne veux plus acheter du matériel alors que je vais à la retraite. Ça ne m'intéresse pas.

Mon tracteur (30 chevaux), je l'ai acheté en 1972. C'est ce qu'il y a de plus petit, et de moins cher (30 000 F). Il fait encore les deux exploitations. Le

matériel, ça fait longtemps que je l'ai ; je l'ai entretenu. je n'ai plus besoin d'investir.

L'an dernier, j'ai acheté une benne autovidante. C'est un grand bac, un tracteur qui coûte très cher. Ça sert 8 jours dans l'année. Le patron en avait deux, mais il en a eu besoin. Mon fils en a acheté une aussi. Je n'ai pas emprunté pour l'acheter.

C. Les bâtiments et les investissements

Avant on mettait un peu d'argent de côté. Les gens ont pris l'habitude d'investir. Moi j'ai acheté une maison en 1983. J'ai tout fait réparer. A la retraite j'irai là., et mon fils viendra ici. C'est prévu comme ça. Là j'ai emprunté, mais quand j'ai fait bâtir, je n'ai pas pris un prêt à long terme. J'ai fait un prêt sur 10 ans. Arrivé à la retraite on ne peut plus payer, il faut que ce soit fini de rembourser."

III- LA GESTION DE L'EXPLOITATION

A. La distribution

1- Les achats :

Tout est acheté à l'avance, en morte saison. Le père et le fils achètent ensemble. Les traitements changent tous les ans, mais pas les produits. "Les cadences, on ne les sait pas à l'avance. On fait sur une moyenne. Des fois on en a trop ou pas assez. Les doses c'est impossible à prévoir, le nombre de traitements par contre c'est possible. On achète chez un privé, toujours le même. Il n'y a pas de conseil technique, ce n'est pas utile."

2- Les ventes :

"J'ai mon exploitation. Je vinifie au château, fin septembre. Après je remonte le vin dans ma cave, et j'ai la charge de la vente.

Le fils vend tout son vin en bouteille. Il passe du temps à vendre. Il en vend en vrac au négociant, mais la plus grosse partie il la vend en bouteille, ce qui demande beaucoup de travail. A tout moment on est dérangé.

J'en fais un tout petit peu en bouteille, pour les amis, 1000-1500 bouteilles par an environ ; c'est insignifiant. On ne peut pas vendre comme ça au détail. Il faut se déplacer, avoir des contacts avec des agents. Ce que je fais, c'est par connaissance.

Moi j'adhère à une coopérative de vente. J'y suis rentré en 1961 dans la coop. Je suis un des plus anciens. C'est un groupement de vignerons, l'Eventail de Vignerons. C'est un privé. Moi je vinifie mon vin, puis vers février il part sous mon nom à la coop pour être mis en bouteille et commercialisé. Il reste toujours sous mon nom, il part sous mon étiquette personnalisée, et moi j'ai la garantie de la vente de mon vin. On n'a pas le souci de vendre notre vin. On en est responsable tout le temps, mais on ne s'occupe pas de la vente.

On fait toujours une dégustation vers le mois de décembre. Ce sont des cavistes, des négociants, des étrangers. C'est tout par points. Il faut un nombre de points pour que le vin soit accepté par la coop, qu'il ait un label de qualité. Il ne s'agit pas d'avoir le meilleur vin, ce n'est pas un concours. Il faut qu'il soit correct.

On n'est pas toujours reçu à la première dégustation, alors on fait un recours, environ trois semaines après ; on n'attend pas trop. Le vin c'est une matière vivante : un jour il goûte bien, le lendemain moins. C'est le conseil d'administration de la coop qui décide. On y est. On fait souvent des dégustations. S'il y a 40 échantillons différents, je ne reconnais pas mon vin. On peut aussi bien mettre une mauvaise note qu'une bonne. Il faut avoir une moyenne sur 12. Le directeur de la coop prend le système de l'INAO (Institut National des Appellations d'Origine).

Je suis un des plus vieux à la coop. Les plus jeunes sont payés dans l'année, moi je suis payé un an après. Ca permet qu'il y ait un financement à la coop, et une fois le roulement fait, il est fait.

Le contrat de la coop, c'est qu'elle ait l'exclusivité. Je suis au forfait : je m'engage pour tant d'hectolitres que je mets. Le prix payé par la coop, c'est aux points. Si on a plus de points, on touche une ristourne. Comme je suis payé un an plus tard, je touche des intérêts. Les ristournes sur les points, ça encourage à faire du bon vin.

Je reçois un acompte du vin de la coop tous les deux mois. C'est tout le monde pareil. Chez le marchand de vin c'est pareil. Avant ils payaient vite, mais maintenant ils n'ont plus les finances. Depuis 1990/1991, il y a eu 50 % de chute des ventes. A la coop, ils ont fini de vendre la récolte de 1990 en 92. Les coopérateurs attendent toujours d'être payés.

Le vin se vend à la pièce : 215 litres. Le négoce achète à la pièce. La coop me paie presque au litre. Le vin n'est pas taxé. Ou c'est haut, ou c'est bas. Cette année, on n'arrive pas à faire le prix.

Je vends environ 2/3 à l'exportation. C'est la coop qui décide.

On est un des crus les moins chers. L'année dernière, la bouteille se vendait 28,30 F TTC. Le prix varie de 2 F dans la commune. La pièce était à 2800 F au négoce ces dernières années. En 1989, elle était à 4300 F. On voit la différence. Le vin c'est un jeu, comme ce n'est pas taxé, c'est assez spécial, une année on gagne, une année on perd.

Le critère de qualité pour le vin, c'est la dégustation qui le dit. A tout moment il y a des dégustations à faire : pour un concours, une cuvée. Chacun met une note, et après on fait une moyenne. On se trompe rarement. C'est tout un travail, un plaisir, une habitude. Nous ça arrive qu'on fasse des concours. C'est toujours intéressant de sortir : ça paraît sur la presse, il y a le bouche-à-oreille. Des concours on en fait souvent. Mon fils et moi, on sort souvent.

La dernière fois, samedi, je suis sorti premier en Juliéna. Mon fils est sorti premier sur le livre Gault et Millau. Ca lui fait vendre du vin. Il faut avoir la chance de sortir. C'est valable. Il faut bien participer à des choses si on veut se défendre. Il faut se déplacer aux expositions, aux concours. Mon fils se déplace. Il fait des expos, des foires. Il a été à Paris, en Normandie. Les jeunes le font. Il y en a à la coop qui le font.

Le Beaujolais Nouveau, c'est un peu du folklore. Si ça plaît, ça plaît, mais si les gens sont déçus, c'est toujours embêtant. Ca se répercute sur l'image de marque des crus. C'est une mode. On arrive à faire du primeur partout. Ca dégénère un peu ; c'est un peu commercial.

B. Les intrins

1- La qualité :

Le critère de qualité pour le vin, c'est la dégustation qui le dit. L'exposition fait tout, et l'âge de la vigne. Un jeune plant donne plus qu'une vieille vigne, mais une vigne de 50 ans donne une meilleure qualité qu'une vigne de 10 ans.

La grêle peut jouer sur la qualité : les grains abîmés peuvent sécher et rester sur le raisin. Ca donne un goût de sec, ou alors, ça peut tout pourrir. Parfois, la grêle donne de mauvaises années en quantité, mais pas en qualité. Il n'y a pas de vin standard, le vin c'est vivant.

La quantité de raisin est aussi importante : s'il y a trop de grappes/cep, la saveur est moins concentrée, et le vin moins structuré.

Au moment de vendanger on voit la qualité. Si août est bien, et qu'il pleut pendant les vendanges, ça abîme le raisin. Pour le moment, on ne peut encore rien dire. L'essentiel, c'est qu'il fasse beau en août.

2- Les charges :

On est au point le plus bas : si on fait bien le calcul, un vigneron propriétaire n'a plus de salaire. Les charges ont tellement augmenté, surtout les charges sociales. On a plus de frais, et on n'a pas de rapports.

Ce qui coûte le plus cher, pour nous, ce sont les charges sociales. Les vendanges, c'est un truc qui coûte très cher. C'est toujours un investissement qu'on fait, sans savoir si on va le récupérer.

On a un régime différent d'un salarié. Si on est malade, il n'y a pas d'indemnité journalière. Il faut s'assurer à côté. Patrick, mon fils, est salarié. Il ne paie pas plus que nous, mais il touchera plus. On paie sur un revenu cadastral. C'est en fonction de l'exploitation. C'est fait par zones. Il y a des zones qui paient plus que d'autres. Ce sont des bases à partir desquelles on paie les charges. Ça date de je ne sais quand.

Il y a des choses qui sont bien faites, sur les impositions par exemple. On est imposé au forfait. Si je vend bien le vin, ou mal, je paie la même chose.

On a un contrat avec le patron. Il est obligé de nous loger (bâtiments, entretien de la maison), de payer tous les traitements, et la vinification : il fournit tout le matériel. Les désherbants, et l'entretien du matériel, c'est moi qui paie. Les insecticides, les produits de traitement (sulfatage), sont payés par le château.

L'hélicoptère c'est différent. Moi je paie la façon, la patron paie le produit.

Economiser sur quoi ? Les herbicides, il y en a qui le font déjà. Nous on achète ce dont on a besoin. On a deux voitures. Si on en vend une...La R4, on l'a achetée en 1988 : on va dans les vignes avec. La BX, je l'ai achetée en 1989, d'occasion.

C. La gestion

L'exploitation est rentable. Je ne pleure pas pour l'instant. Le matériel, ça fait longtemps que je l'ai ; je l'ai entretenu. je n'ai plus besoin d'investir.

Je fais une bonne portion de la comptabilité, et je fais contrôler par un comptable ABC (Agrégé Bilan Conseil). Je fais tout moi-même et je fais contrôler. Il y a différents systèmes. Les jeunes ont un tas d'avantages : ils n'ont pas la même compta. Moi j'ai un cahier d'encaissements avec toutes les factures, et j'ai un cahier pour les achats. Je fais tout (à la main), et je donne les cahiers au comptable, qui contrôle juste. On récupère la TVA

pour les achats, et on la donne sur les encaissements. C'est calculé sur l'année d'avant. Cette année, j'ai presque pas de TVA.

Sur l'exportation, il n'y a presque pas de TVA.

La compta est très facile. C'est depuis qu'on est à la TVA : on me la donne ; il faut que je la redonne. Je touche un acompte de la coop tous les deux mois. Je touche la TVA. Tous les trois mois, je la redonne au Trésor. Tout le monde n'est pas à la TVA. C'est suivant l'exploitation, le chiffre d'affaires. Moi je donne 50 % de ma récolte au patron, mais ils comptent sur nos deux parts. Pour l'exploitation, on est à 30 millions de C.A.

On vend tant de bouteilles, la TVA est à 18,6 %. Plus la TVA est élevée, plus le nombre de bouteilles vendues est élevé. Pour une bouteille vendue 30 F, il y a 6 F environ qui part pour l'Etat : 5,5... de TVA, et le reste en taxe de transport. La TVA, c'est bien pour l'Etat.

Les emprunts n'ont rien à voir pour la compta. On est libre. Je n'ai pas d'emprunts. J'en ai eu.

IV- LA PAC

A. Opinion générale

Il y a des aides pour les jeunes, pour la première installation. Je ne touche aucune prime.

B. La jachère

Aujourd'hui il y a des primes à l'arrachage. Dans le temps, il y a eu des primes à l'arrachage, et après ils ont donné des primes au repiquage. Les périodes de surproduction ça existe, mais ça passe.

C. Culture extensive/intensive

"Je le ferais si c'était le seul moyen, mais on ne sait même pas les rendements qui vont être acceptés (ils parlent de les baisser), et si les prix vont augmenter. De toute façon, qu'on ait la même récolte, ou une récolte moins importante, on ne peut pas se permettre de diminuer les traitements.

D. Les projets

1- La crise agricole :

On a déjà eu des crises, mais on n'avait pas de charges, pas la même vie, pas une ou deux voitures. On a déjà vu un passage comme ça. Il fallait attendre.

Il y a environ 30 ans, on avait encore des vaches, et on n'avait pas encore de tracteurs. On attendait un peu, on vendait du veau, du lait. Ca n'existe plus ; ça n'était pas rentable, ça prenait trop de temps. Chacun son métier : on est resté dans la vigne.

On ne fera pas marche arrière. On n'est plus adapté. Ca ne serait plus rentable. Moi je ne ferais pas marche arrière. On s'habitue au moderne. L'année prochaine je prends la retraite. Il ne faut pas se démoraliser, on l'a déjà vu.

2- La retraite :

La retraite c'est à 60 ans. En retraite de viticulteur, on ne touche que 2800 F/mois. La femme d'un métayer, touche 1100 F/mois. Ma femme est plus jeune, elle prendra l'exploitation à son nom. Moi je prendrai ma retraite, mais je continuerai à travailler. Comme ça, elle cotisera un peu comme chef d'exploitation, elle cotisera un peu plus. Le propriétaire est d'accord. S'il n'acceptait pas, on ne pourrait pas le faire.

Après, quand on sera tous les deux à la retraite, on aura le droit de garder 72 ares de vignes en métayage." Jean-Marc reprendra sûrement l'exploitation, en tant que métayer. "Ca vient de la famille, ça reste en famille."

3- Le salariat :

Dans le midi il y a des salariés : le patron les paie tous les mois, et il garde la récolte pour lui. On a le choix. J'aurais pu être salarié du patron. Moi je suis responsable de ce que j'ai à faire. L'intérêt on l'a plus pour nous que pour le patron. On a l'intérêt de faire notre vin, le commercialiser. Si on fait bien notre travail, on est gagnant, et le patron aussi. Si on grêle, c'est perdu pour lui et pour moi. Le salarié fait ses heures, son travail, et c'est terminé.

4- Un autre métier :

Un métier hors-vigne ? On n'a jamais eu l'idée. Jx'aime bien bricoler. J'ai fait toutes les tapisseries et la peinture de la nouvelle maison.

PIERRE (60 ans) et YVES (35 ans) MISTRAC
Viticulteurs/Éleveurs en Gironde

I. L'EXPLOITATION

A. L'historique

Nous avons une propriété familiale que j'ai agrandi au fur et à mesure. J'ai succédé à mon défunt père en 1960, ça fait 32 ans. Au départ, on avait 60 ha de prairies et de vigne. Aujourd'hui, nous en avons 150 (enfin 147 pour être précis).

Notre formule juridique c'est le GFA (Groupement Foncier Agricole), un GFA familial, nous avons aussi une société civile d'exploitation, une société qui permet d'exploiter. Nous avons opté pour cette formule depuis 1985. C'est un choix. Parce que ça permet d'assurer la succession plus facilement et de donner des responsabilités aux enfants, pour qu'ils soient parties prenantes de l'exploitation, qu'ils soient motivés. Aujourd'hui, je sais que ce n'est plus la bonne solution : si je devais le refaire, je me mettrais en société anonyme, parce que les membres de la société deviennent salariés et surtout parce qu'ils peuvent bénéficier d'avantages sociaux. Il y a eu un changement des cotisations sociales, alors notre cadre juridique n'est plus approprié. Mais, je ne vais pas changer, parce que ça occasionne des frais importants de passer d'une formule à une autre.

En termes d'activités, la surface de vigne occupe entre 5 et 7 ha, en prairies, nous avons 140 ha environ. On a 140 ha de prairies naturelles, avec 130 ou 140 bêtes : c'est la race blonde d'aquitaine, 1 troupeau de 60/70 mères, le reste en génisses, veaux et boeufs.

Nos activités, ce sont des activités traditionnelles, on a toujours fait ça : la vigne, l'élevage et la forêt. La forêt, je ne sais pas si c'est agricole ça, enfin, oui, c'est agricole. On entretient la forêt pour vendre le bois. Mais, le bois, on le coupe une fois dans sa vie, tous les 60 ou 70 ans. On a une surface de 150 ha, c'est un roulement, on coupe, on fait pousser. C'est un travail très lent au point de vue rendement, qui n'est pas rémunéré en fonction des frais que ça incombe. C'est pour ça quand on parle de reboiser des terrains

pour la jachère, je doute que les gens qui fassent ça pourront en tirer des revenus suffisants.

Pour le bétail, les travaux, c'est la surveillance, les manipulations, le transport, l'entretien des prairies tout au long de l'année, le nivellement en hiver, l'entretien des clôtures, la fenaison en ce moment, le fauchage des refus...

Le matériel ? On est bien équipé, mais pas suréquipé. Pour l'élevage, on a deux tracteurs et 1/2 (qu'on partage avec la vigne), le matériel de fenaison, le broyeur, plus un camion avec lequel je transporte le bétail. On change quand le matériel est complètement usé, sauf pour un tracteur, il y a deux ans qui était en panne tous les 3/4 matins, alors on en a acheté un neuf, c'est tout. Pour la vigne, on a un tracteur enjambeur depuis l'année dernière et de l'équipement spécialisé. Et puis, il y a l'entraide avec les voisins, ça marche bien. On a toujours besoin de quelque chose, mais on ne va pas acheter cette année.

Ça a surtout évolué en termes de temps de travail. Moi je travaille moins : je suis pour ainsi dire à la retraite. Et le travail est simplifié parce qu'il est plus mécanisé. Surtout en tant que vigne, y'a eu une diminution du temps de travail en conséquence. L'élevage, c'est toujours une certaine contrainte : la présence est indispensable, dimanches et jours de fête.

Petit à petit, pour l'élevage, on a changé de type de productions : autrefois, on produisait des génisses laitières, mais elles se sont vendues de moins en moins. Alors, on est partie sur la viande, on a fait des boeufs, après, on a changé de race, et puis maintenant, on fait des broutards, ça se vend bien. Enfin, on fait une vache qui produit un veau, après on l'élève et on le vend.

Les débouchés, c'est ça le premier critère, plus la rentabilité. Comme on faisait, il y a 20 ans, ce n'est plus rentable : il faut que l'animal rapporte au moins son coût de production (en gros 5 francs par jour). Mais, le prix où on vend la viande aujourd'hui n'est pas assez élevé : c'est pour ça qu'on s'oriente de plus en plus vers l'extensif. Mon dernier critère, c'est la qualité la meilleure possible.

Les trois prochaines années, avec la PAC, on détruit l'agriculture française. Et les conversations du GATT vont encore plus nous pénaliser. Alors les conséquences seront très graves. En France, nous avons des dirigeants qui ne nous défendent pas : on veut faire de la France un pays industriel, moi, j'ai toujours appris quand j'étais à l'école que la France était un pays agricole.

Le système de la PAC est fait pour diminuer le nombre des agriculteurs : la nouvelle PAC, c'est inacceptable sur le fond. On ne vivra plus de sa compétence, ni de la qualité de son produit. On ne vivra plus de son travail, mais de ce que l'on voudra bien nous donner, à condition de faire des dossiers pour ça, des tonnes de paperasses. Alors forcément ça encourage les départs des plus de 55 ans et les jeunes ne pourront plus s'installer.

Ça va changer, c'est sûr. On travaille comme des ânes, pour quoi ? Moi, cette nouvelle PAC, ça me coupe le moral. Je ne vois pas comment je vais assurer une rentabilité correcte. En plus, on va faire vivre une ribambelle de fonctionnaires parasites. Et ce n'est pas le consommateur qui va en profiter. Parce que ça n'encourage pas la qualité au bout du compte : donc aux deux bouts de la chaîne, on n'est pas gagnant.

Je suis assez inquiet avec cette nouvelle PAC, mais concrètement, ce que ça va changer pour nous, je n'en sais rien. Il y a sans doute beaucoup de petits agriculteurs qui vont disparaître dignement, parce qu'ils n'oseront pas le dire.

La vigne, les AOC sont encore un peu en dehors de la réglementation communautaire, et de la PAC. Pour l'instant, la nouvelle PAC n'a pas d'incidence directe sur la viticulture. Mais, on craint que ça nous arrive : il y a trop de vin. Les instances communautaires prendront fatalement des mesures de distillation ou de destruction dans les années à venir. On verra peut-être même des obligation d'arrachage. Enfin, c'est ce que l'on craint. Le Médoc sera peut-être moins touchés que d'autres, malgré ça, on risque de nous obliger à réduire la production. Et ce sera pareil pour les Bordeaux et les Saint Emillion. Les régions les plus en difficulté sont les régions de vin de table, les régions du sud, de la Méditerranée qui ont déjà des prix de

vente inférieurs au prix de revient. Et puis, la distillation, ça ne rapporte rien aux viticulteurs.

Nous pour faire face à ça, on essaie d'améliorer la qualité pour maintenir un niveau de réputation, et par là conserver une vente normale : on joue sur la qualité et la typicité en tant que terroir. Les viticulteurs en ont pris conscience dans la région : c'est la seule solution. Mais si on réduit la production et les prix quelle rentabilité peut-on attendre ?

Dans les textes communautaires qui concernent les vins, on veut que la France soit au même niveau que les autres pays : alors nous on applique les mesures. Mais, dans les autres pays voisins comme l'Espagne ou l'Italie, cette réglementation n'est pas appliquée de la même façon. Y'a pas une erreur de 10 ha sur une surface en France, par contre, dans certains pays, il n'y a même pas de recensement agricole ! Mais, ça se dit partout, tout le monde le sait, mais personne ne fait rien. Il n'y a qu'à voir les délégations qui font du lobbying à Bruxelles : pour la France, ils sont 4, 12 pour l'Espagne, et 15 pour l'Italie, et ils habitent sur place ceux-là et forcément arrivent à imposer leur méthodes, enfin aux autres, à nous quoi. Nous nous sommes toujours pénalisés. C'est pourquoi l'Europe sera difficile à construire, à cause de la difficulté à faire appliquer les réglementations partout, de la même façon.

Pour l'élevage, c'est pareil, il y a le problème des annabolisants par exemple. C'est interdit dans la CEE normalement : la réglementation est appliquée en France, mais pas en Hollande et en Belgique. La CEE a pondu une interdiction totale, mais seulement 4 vétérinaires pour contrôler ! Avant il y avait la Loi Rocard qui permettait un certains nombre de produits connus et fiables. Maintenant tout est interdit : alors certains utilisent de nouveaux produits, même en France, on n'y échappe pas. De temps en temps, on se fait choper, c'est sûr, mais ça vaut le coût de courir le risque. Le trafic d'anabolisants est plus juteux que le trafic de drogue : c'est organisé par les laboratoires. Qu'est-ce qu'ils risquent, une amende et puis quoi ?

C'est la première fois qu'on fait face à une telle période de changement. Le système tel qu'il existait a permis à l'agriculture d'être forte, et en amont et en aval, il a favorisé le développement de secteurs d'activité très

compétitifs et très prospères, comme l'agro-alimentaire. Maintenant, on ne sait pas ce qui va se passer. A la rentrée, en tout cas, les agriculteurs vont sûrement bouger.

Le principe de la Réforme a été de diviser le monde agricole : elle ne touche pour le moment que 2 secteurs, les céréales et l'élevage. Mais, il faut qu'on se mobilise tous, qu'on réagisse tous avec virulence, parce qu'on sera tous touché. Si il y a un non au referendum par exemple, ça peut changer beaucoup de choses.

Pour l'élevage les choses ont évolué tellement vite, en fait il faut être toujours prêt à s'adapter. Le problème d'ici 3 ans pour l'élevage, c'est la baisse des prix. Et puis, les types de production ont aussi évolué. Il faut vendre ce que l'on produit là où ça se vend bien. C'est stupide de produire des bêtes pour lesquelles il n'y a aucun débouché. Depuis 3 ans, on a un nouveau débouché : des animaux à finir chez d'autres exploitants. Nous, on leur vend des bêtes maigres, c'est tout aussi bien, on n'a pas à les engraisser. On les vend presque aussi cher que si on les vendait grasses. Mais, on fait un travail très fragile. Par exemple, la semaine dernière, j'ai fait abattre des vaches, et j'en ai eu une saisie pour tuberculose. Alors mon troupeau est bloqué, jusqu'à ce qu'on fasse des tests sur tout le troupeau, pour voir si d'autres bêtes ne sont pas atteintes. Je ne sais pas combien de temps ça va durer, entre 6 mois ou plus, 1 an peut-être. Mais les services vétérinaires sont aussi responsables là-dedans : ils ont cessé de vacciner sous prétexte que la maladie était erradiquée. Pareil, pour la fièvre aphteuse, pour l'instant ça va, parce qu'on a encore des bêtes protégées par la vaccination : mais on verra dans 10 ans quand les troupeaux seront renouvelés complètement, il risque d'y avoir des foyers d'infection. Alors là, on abat le troupeau sur place, et on l'enterre là.

Pour les bovins, on est dans ce qu'ils appellent une zone non propre avec l'Europe, l'URSS et l'Afrique, parce qu'on a eu des maladies et qu'on vaccine les bêtes. Alors, on ne peut pas chercher à exporter aux USA, au Japon ou en Océanie. Par contre, en zone propre, ils peuvent exporter chez nous. C'est inégal pour les débouchés.

Pour le vin, on a déjà prospecté tous les débouchés, on est déjà sur un marché mondial.

B. L'organisation

Nous avons 2 salariés, un couple, un homme et une femme, qui travaillent à temps complet avec nous, plus moi-même, mon épouse, mon fils, et j'ai ma fille qui travaille à la cave de Lustrac, elle est salariée à la cave.

Des salariés, j'en ai toujours eu, mais en nombre plus important autrefois, car les travaux n'étaient pas mécanisés. Le chômage vient de là, c'est la conséquence du progrès. On a fait beaucoup d'aménagements dans les travaux. Y'a trente ans, nous étions 6/7 permanents, pour la vigne et le fourrage. Y'avaient beaucoup de travaux manuels : maintenant tout est mécanique.

Actuellement, on ne pourrait assurer ni les salaires, ni les charges si on avait autant de salariés qu'autrefois. Nous avons d'ailleurs des travaux qui ne sont plus assurés : mais les salaires et les charges surtout qui montent jusqu'à 55% sont trop élevés.

C. Les groupements

Pour la vigne, je suis membre de la cave de Lustrac, membre adhérent avec 70 autres viticulteurs, je le suis depuis 1950. En 1960, à la mort de mon défunt père qui était administrateur, je suis devenu moi-même administrateur, et puis président en 1974. Le rôle de la cave est de vinifier en commun les raisins des petits viticulteurs qui n'ont pas les moyens de vinifier eux-mêmes parce qu'ils sont trop petits. Les constructions appartiennent aux adhérents qui ont mis en commun un outil qui leur permet de vinifier, de faire vieillir, de mettre en bouteille et de commercialiser. Il y a 3 caves comme la notre dans le Médoc : si les caves n'existaient pas, les viticulteurs ne seraient plus capables de se maintenir en vie. Les caves, ça conserve un tissu rural très important avec des petits viticulteurs qui ont l'amour de leur petit vignoble. Nous nous avons l'Appellation Communale Lustrac : nous ne recevons du raisin que de Lustrac et de Moulis.

Je fais aussi partie du syndicat viticole de la région, en tant que vice-président : j'étais président l'année dernière, mais c'est une présidence tournante. Son rôle est promotionnel. En même temps il garantit l'Appellation, surveille à sa bonne marche.

Je suis membre d'un groupement économique du Médoc qui assure aussi la promotion des vins du Médoc : ce n'est pas du tout commercial, c'est publicitaire comme on dit.

Je suis aussi membre de la Commanderie de Bontemps qui assure la promotion à l'étranger.

Pour l'élevage, c'est un paradoxe, nous n'appartenons à aucun groupement : pour l'élevage c'est différent. Pour la vigne, ce sont des personnes que l'on connaît, c'est un peu une grande famille, c'est local. Pour les éleveurs, là on a affaire à des gens que l'on connaît moins. Et puis dans l'élevage, c'est plus une tradition individualiste, plus un esprit commercial d'agressivité sur le marché. Mon grand-père était un négociant en bétail, alors, en plus, on a conservé des liens sur le marché. L'éleveur qui veut s'en sortir doit garder l'initiative, il doit contrôler la gestion de sa production, ce qui n'est pas possible en groupement, parce qu'ils veulent tout contrôler. Et puis, au résultat final, on s'est rendu compte que ce n'est pas plus rentable qu'en individuel : on a remarqué que, dans la profession de marchands de bestiaux, ce sont ceux qui n'ont pas fait d'affaires florissantes qui se sont retrouvés dans les groupements.

Dans le vin, on maîtrise le produit de la production à la consommation, même dans la cave. Pour l'élevage, on ne maîtrise plus la vente dans un groupement, avec les classements par catégorie. Alors, pour les bêtes, on fait de l'entraide : chacun a son truc, on prête, c'est tout, c'est l'entraide ça.

On fait partie aussi de la FNSEA, enfin on paie les cotisations. Mais, on va sans doute revoir notre position, ou alors il faut que, eux, reviennent la leur vis à vis de la nouvelle PAC. Les organisations syndicales ont accepté le principe de la réforme. Et, de ce jour, le ministre a changé d'avis, et la réforme a été décidée, alors qu'il n'était pas prêt à l'accepter telle quelle au début. Ça va leur coûter cher aux organisations syndicales : si elles avaient refusé, le gouvernement n'aurait pas pris le risque. Alors, on se tourne du

côté de la coordination rurale. Les syndicats traditionnels se sont coupés de la base, en jouant leur intérêt dans un cercle très fermé. Ils se sont grillés eux-mêmes. Mais ça cause une dispersion du monde agricole qui n'aurait pas du être si dispersé vis à vis du gouvernement.

Dans la région, je suis le seul éleveur important à 20 km à la ronde : ce ne serait pas la même chose, si on avait 4/5 collègue dans le coin, là je ne dis pas.

D. La vie sociale

Ma femme assure la comptabilité de l'exploitation et la tenue de la maison parce que nous n'avons pas de personnel pour ça.

J'ai deux enfants. Mon fils a 35 ans, il est célibataire, il a un BTS en Production Animale. C'est lui qui reprendra l'exploitation. Il a déjà la responsabilité de l'élevage. Ma fille a 30 ans, elle est salariée à la cave. Elle est aussi célibataire, nous n'avons pas de petits enfants.

Non, je ne prends pas de vacances : 4 ou 5 demi-journées par-ci par-là, mais pas de vraies vacances, juste quelques corridas à Mont de Marsan ou à Bayone, pendant les Ferias. Avec le bétail, on ne peut pas. Mon père, ça lui arrive, avec la vigne, c'est plus facile.

III. LES PRATIQUES CULTURALES

A. Les assolements

Les assolements, la jachère et l'extensification, ça n'a pas de sens pour le vignoble : il est planté pour 40 ou 50 ans. C'est une culture pérenne qu'on ne renouvelle pas comme ça. Tous les 2 ou 3 ans, une parcelle est renouvelée par une nouvelle, quand elle est trop vieille, ou quand on a eu un accident climatique (la grêle ou le gel) comme l'année dernière. Ça se fait petit à petit.

On peut faire aussi des plantations nouvelles quand elles sont autorisées par la communauté européenne. Mais, dans les années qui viennent, il y a un blocage décrété par l'INAO (Institut National des Appellations d'Origine) : il ne donnera plus de droits nouveaux pour arrêter l'augmentation des exploitations. On a donc la possibilité de remplacer les parcelles anciennes, mais pas d'augmenter la superficie cultivée, et ça de 1992 à 1996. C'est règlementé. Malheureusement ça arrive trop tard, parce qu'ils ont laissé planter des superficies trop importantes qui produisent trop. Maintenant c'est ça le problème.

B. La jachère

Pour l'élevage, on ne peut pas parler de jachère : nous, on a tout en prairies naturelles. Ça n'a pas de sens non plus pour le vignoble.

C. L'extensification

C'est de l'élevage extensif, on est en plein dedans. L'extensivité, c'est un système qu'on pratique en fin de compte. On a un faible chargement de bétail à l'ha, 1 UGB (Unité Gros Bétail) à l'ha pour l'ensemble de l'exploitation. Une vache, c'est une UGB, un veau ou une génisse, ça peut faire 0,4 ou 0,8 UGB.

C'est un système très extensif qui demande peu de main d'oeuvre.

On est forcé de faire ça en extensif, parce qu'on a des sols de très bonne qualité plantés en bordure de Gironde, mais ils sont très difficile à travailler. La prairie naturelle, ça évite de labourer, ça évite les investissements en matériel. Ce qui n'exclue pas qu'on essaie d'en tirer le maximum.

Par ici oui, on pratique beaucoup comme ça. Dans le Médoc, on est environ une dizaine de très bons éleveurs, pour le reste, soit ils ont une autre activité, soit ils ne sont pas compétents. J'ai un collègue qui fait de l'intensif dans le coin, mais j'ai l'impression qu'il voit plus l'exploitation, le matériel que le bétail.

Pour moi, la force d'une activité vient de sa capacité à produire, ce qui permet de développer en amont la recherche et un machinisme pointu. Aujourd'hui, on nous diminue cette capacité avec la PAC: c'est un déclin, une marche arrière, dans un pays dont le sol nous permettrait de produire toujours plus, c'est fou.

III. LA GESTION DE L'EXPLOITATION

A. La distribution

On a beaucoup de fournisseurs : j'en ai un en ce qui concerne le bétail, c'est un négociant en bestiaux avec qui j'ai des rapports de confiance, c'est un ami que je connaît depuis 10 ans. Voilà pour les 3/4 de mes achats pour l'élevage, pour le reste, j'ai quelques voisins, des clients, ou sur les marchés, si un animal me plaît, si je vois une belle vache.

Et puis, il y a les fournisseurs en engrais, aliments de bétail, produits phyto etc... Ça aussi bien pour la vigne que pour l'élevage, c'est une société, la SOCAFA. Ça fait 2 ou 3 ans qu'on travaille avec. Avant on avait un fournisseur qui a vendu son affaire à la SOCAFA, alors on a continué à le suivre. En plus, ils ont un technicien compétent, y'a la qualité du service et

une facturation à 60 jours. On ne va pas courir à droite à gauche. De là où on est, on s'aperçoit que ce n'est pas toujours mieux ailleurs, alors oui, on va rester comme ça.

Le service ? oui, c'est important, mais je ne suis pas prêt à payer pour ça, tout du moins en élevage. La vigne c'est parfois utile, parce que ça devient de plus en plus pointu en matière de traitement. Alors payer le conseil, ce n'est pas impossible, mais tout est question de rentabilité : il ne faut pas qu'ils essaient de tirer sur tout.

Je vends pas mal de bêtes maigres, des veaux mâles : on les vend en tant que broutards pour l'exportation vers l'Italie ou l'Espagne. On les vend sur les marchés locaux à des exportateurs.

Pour la vigne, nous sommes dans un marché mondial, avec des pays comme l'Argentine ou l'Australie qui nous concurrencent sur notre propre marché avec des prix de revient très bas et une qualité de vin acceptable. Dans le Médoc aussi on subit cette concurrence. D'où notre gros problème qui est un problème de mévente : nos ventes sont à la baisse d'années en années.

Le vin est dans une mauvaise passe depuis 2/3 ans : il y a trop de production et une consommation qui baisse, autant en vin de table qu'en vin contrôlé.

Depuis 1 an, on a eu une très mauvaise récolte en 1991, malgré tout ça n'a pas permis un écoulement des stocks. On garde des stocks encore trop importants qui nous coûtent cher. On sent un fléchissement des cours surtout dans les ventes en gros. Seulement 60% des volumes récoltés ont pu être écoulés l'an dernier. C'est pareil pour la vente au détail : les cours se tiennent mais les consommateurs achètent moins.

Le problème de la vigne, c'est la surproduction. Et puis la concurrence est là. C'est net sur le chiffre d'affaire, principalement pour les ventes en gros. Même le négoce bordelais a des problèmes, il manque de clients.

Nous, on vend en vrac ou au détail, à des négociants ou à des particuliers, mais c'est marginal. On est toujours à la recherche de nouveaux

négociants. Non, je ne peux pas vous dire combien la cave en a. Parce que nous, on n'en a pas à nous puisqu'on laisse le raisin à la coopérative.

En Médoc, on est quand même en position de force vis à vis du négoce : on peut discuter les prix et arriver à des compromis satisfaisants pour nous.

B. Les intrans

L'unité c'est la vache pour l'élevage / l'hectolitre par ha pour la vigne.

Il y a une limite à notre système extensif. On essaie de limiter les frais au maximum, mais on a des charges très élevées sur le foncier. Par exemple, nous avons des prairies sur 2 ou 3 communes où il y a peu d'agriculteurs. Ils ne sont donc plus représentés aux conseils municipaux, et on s'aperçoit que le foncier non bâti augmente plus que les autres impôts. Et cet argent qu'on donne pour le foncier, on ne le retrouve pas pour nous : c'est un problème qui nous gêne au niveau de la compétitivité. La concurrence, dans les autres pays de la CEE, ils ont moins de charges, alors forcément, ils sont plus compétitifs.

Déjà on paie entre 400 et 600 francs l'ha d'impôt, et si on compte l'entretien, chemins exclus, on arrive à 600/800 francs par ha. Donc, si on ne tient qu'une vache à l'ha, ça grève le revenu.

On connaît le principe de la réforme de la PAC : c'est la suppression de l'intervention. Il se peut que ça nous permette de nous en sortir d'ici 5 à 10 ans avec la disparition de ceux qui ne vont pas pouvoir tenir. Mais, ils feront tout pour maintenir des prix bas, à cause du consommateur. Alors bien sûr, il faut que nous on baisse nos charges, mais rien qu'à cause du carburant et du foncier ce n'est pas possible. Nos prix de revient sont trop élevés par rapport à nos concurrents étrangers qui ne sont pas autant imposés que nous.

L'ancien système de soutien des prix permettait d'avoir des prix en rapport avec le prix de revient. Mais, la PAC ne s'occupe pas de notre prix de revient, de nos problèmes de coût. Elle va à l'encontre du travail antérieur. On fait des efforts sur la qualité : on produit des génisses que l'on vend sur

la base de 30 francs le kilo, si la viande baisse de 15%, ça ne va plus me faire que 25,5 francs. Je ne m'y retrouverais pas.

Combien ça nous coûte chaque activité ? Moi je calcule en termes de prix de revient. Une vache, ça nous coûte environ 5 francs par jour. Dans ce prix, il rentre, pour une vache, je n'ai pas les chiffres exacts en tête : la charge foncière, le mien, plus celui de l'ouvrier — enfin, une part seulement parce que son activité c'est surtout la vigne —, les frais de mécanisation (la réparation, l'entretien, l'amortissement), les aliments du bétail (un peu de granulés mais pas trop parce qu'on a la prairie), les emprunts et les frais divers, les repas, les frais de vétérinaire... Ça, ça fait environ 400 à 450.000 francs par an pour le troupeau.

Pour la vigne, c'est pareil, plus les produits phyto, la main d'oeuvre : c'est l'activité qui nécessite le plus de travail.

De toute façon, je ne peux plus réduire le prix de revient en élevage, à moins de faire l'impasse sur certaines choses, comme la surveillance.

C. La gestion

Tous les ans depuis deux ans, on est en léger déficit. Le comptable nous dit qu'il faut vendre plus cher le bétail, ce qui n'est pas possible compte tenu des cours. Depuis deux ans, on ne vend pas à perte, mais on ne gagne rien. De 85 à 89, on a gagné de l'argent sur l'élevage. Mais, on avait le problème de la vigne qui avait gelé en 1985. C'est le secteur vache qui faisait vivre l'exploitation. Alors on a investi en infrastructure et en bétail. Mais, depuis 1990, on ne fait plus de bénéfice sur l'élevage. La baisse du prix de la viande n'est pas due aux pays de l'Est. Ça c'est un prétexte. En fait, il y a eu deux erreurs faites par la communauté. 1) Le commissaire européen Mac Sharry qui est irlandais, charité bien ordonnée commence par soi-même a permis à l'Irlande de recevoir des fonds pour dynamiser son élevage. Là bas c'est un élevage très extensif, avec de faibles coûts de revient, mais c'est une production qui n'a pas de débouché. Jusqu'à aujourd'hui 70% de la production irlandaise partait à l'intervention, ce qui représente 50% des frais d'intervention de la CEE. 2) Jusqu'à présent, la CEE subventionnait la poudre de lait destinée à l'engraissement. Comme il

y a eu une suppression de la subvention. La poudre de lait a vu son prix augmenter : et donc augmentation du prix du veau de boucherie. Alors les producteurs se sont rabattus sur la production de baby-beef qui n'a pas non plus de débouché. Et voilà, c'est la crise de la viande. Alors les pays de l'Est, en quantité ça été peu de chose, la goutte d'eau qui a fait déborder le vase.

Avec la vigne, le bois et l'élevage, on n'a pas tous nos oeufs dans le même panier : c'est ça qui nous permet de nous en sortir.

Les revenus de l'exploitation, c'est 50/50 pour la vigne et pour l'élevage, en chiffre d'affaire. La viticulture rapporte plus en revenu. Mais, avec la crise de la viande, on ne pourra pas se retourner sur la viticulture parce qu'on ne peut plus augmenter la superficie cultivée, c'est bloqué. Aujourd'hui c'est quand même la vigne qui est le plus rentable, même si elle coûte le plus cher, en main d'oeuvre et en intrants.

On a les dépenses et puis il y a les recettes : les recettes, c'est la vente en élevage et un peu de fumier, et puis c'est la cave et le bois. Mais il faut aussi tenir compte des variations de stocks. Les variations des stocks et l'évaluation des stocks jouent beaucoup sur le bilan. Les bovins qui font partie des stocks représentent environ 900 000 à 1 million de francs. Il suffit qu'on l'évalue un peu plus ou un peu moins, et on arrive à des différences de 100 000 francs par an environ. Alors, en réalité, les comptes de l'exploitation s'équilibrent à peu près. Mais, si on élève la valeur des stocks, on fait moins de bénéfices. Alors pour la rentabilité, il faut voir que les stocks, c'est pareil pour la vigne, c'est une sorte de volant d'inertie, une réserve en cas de coup dur.

Ce qui est important pour nous, ce qu'il faut arriver à maintenir, c'est un fond de roulement assez important, pour ne pas recourir tout le temps à des emprunts à court terme au Crédit Agricole : il faut faire face au jour le jour pour que les ventes approvisionnent les dépenses en somme.

Les rentrées d'argent sont régulières : tous les trimestres pour le vins, et on a des animaux à vendre tout au long de l'année. On se débrouille pour vendre des animaux en contre-saison : on les fait véler à des époques différentes des époques traditionnelles du vélage, au mois de septembre

par exemple, pour les vendre au mois de mai entre 600 et 1000 francs de plus que d'habitude.

Pour l'élevage on touche la prime à la vache allaitante : elle est d'environ 600 francs par vache sur 3 ans, pour les 30 premières vaches, et de 30 francs pour les suivantes. Avec la PAC, il n'y aura plus de limite en nombre, et il y aura une augmentation de la prime à 900 francs, plus une prime spéciale pour les exploitations qui ont moins de 1,4 UGB par ha, ce qui me concerne particulièrement. Ça va se faire dans les 3 ans, progressivement : ça fera quelque chose comme 1200 francs par vache. Mais, je vois ce que je lis dans les journaux : il va y avoir une baisse du prix de la viande bovine de 15% et de 20% pour le maigre. Alors c'est inévitable que dans le système adopté, si le prix du veau baisse de 20%, je le vendrai 4000 francs au lieu de 5000 francs, alors si la prime est de 600 francs... Il ne faut pas sortir de Saint Cyr pour voir ce que ça va faire, ça ne va pas être possible. Surtout dans les régions traditionnelles d'élevage, ce n'est pas possible.

Avec la PAC, notre revenu va baisser. En contrepartie, on n'aura pas de prime sur toutes les catégories. Pour les génisses par exemple, il n'y aura pas de prime. Ce ne sera donc plus la peine d'en faire. Par contre, on aura des primes pour les mâles, on va sans doute favoriser ce genre de production. Mais le paradoxe, c'est qu'elle n'a pas de débouché sur le marché, ça n'intéresse pas le consommateur. Donc, seront pénalisés à la fois le producteur et le consommateur. Même si on fait de la qualité. Nous ? Qu'est-ce qu'on va faire ? Des taurillons, sûrement pas ! Peut-être qu'on fera naître plus de veaux, pour la prime à la vache allaitante. En termes de métier, ça va nous changer sans doute.

Un vache qui produit un veau de 3000 francs ou un veau de 6000 francs, c'est la même chose en termes de prime, alors que cette vache, elle ne coûte pas le même prix. Moi, j'aime bien avoir de jolies vaches, en plus question rentabilité, il vaut mieux vendre un veau à 6000 francs qu'un à 3000.

Ils ne prévoient pas de prime pour les femelles, mais, sans doute une baisse des prix sur cette catégorie : rien n'est encore prévu sur cette catégorie. Moi, je ne me fais pas d'illusion là-dessus, on n'obtiendra rien, et

puis de toute façon, il n'y aura pas assez d'argent pour tout le monde. Le principe est vicié sur le fond : à la limite avec des mesures d'accompagnement, et du temps, on pourrait s'en sortir. Notre problème à nous c'est le problème du prix de revient, qui est grèvé par les charges.

La comptabilité est faite par nous et un comptable. Tout est relevé par nous, on consigne toutes les factures. Mais on fait une différence entre ce qui concerne la vigne et ce qui concerne l'élevage. Nous on relève les factures pour le comptable, mon père, il y va tous les mois environ.

On a aussi l'expertise : c'est un expert comptable qui juge le bilan et qui donne des conseils pour les impôts, pas pour les investissements.

Le fils, il touche un salaire, enfin une indemnité. Moi, je suis rémunéré par les parts du foncier ou les revenus de la société quand il y a des bénéfices.

JEAN VEIRAC (49 ans) Viticulteur en Gironde

I. L'EXPLOITATION

A. L'historique

C'est une succession. Mes parents étaient là avant. On a grandi là dedans. On a fait le partage en 1977 : la succession c'est toujours complexe bien sûr. On était 3 garçons, alors l'exploitation a été partagée en 3. Ensuite, nous avons acheté une exploitation voisine : ça nous a fait une dizaine d'ha de vigne et 6 ou 7 ha de prairie où on fait de tout.

Nous, notre exploitation, elle est fragmentée du fait de la succession : on a des petites parcelles, ça augmente la tâche. Mais, la terre est pas mauvaise pour la région.

A l'origine, on était autant agriculteur que viticulteur : élevage (des bêtes à viande) et vigne . Mais on a bien diminué le troupeau : avant on avait jusqu'à 15 bêtes qu'on faisait naître, qu'on élevait et qu'on vendait. On en n'a plus que 5 maintenant, parce que ça vend mal. Mais en même temps on a des terres qui ne se prêtent pas à autre chose.

La grande évolution ça a été l'entretien matériel. Avant on faisait tout le boulot manuel. On avait rien y'a 10 ans, ce qui comptait c'était le travail des femmes. Aujourd'hui, ça compte moins. Mais y'a certains outillages, on passe plus de temps à les nettoyer qu'à faire le boulot proprement dit. D'où l'importance de l'exploitation, sa taille et comment elle est disposée.

Pour le matériel, on a 3 tracteurs, 2 vigneronnes et 1 standard, et du matériel pour faire les foins. On a aussi acheté une machine à vendanger : il y a 10 ans, on faisait tout manuel, avec le travail des femmes. Puis pendant trois ans on a eu une société qui venaient faire les vendanges. Mais c'était cher et contraignant, alors on a acheté une machine . Ça fait deux saisons qu'on fait avec. Mais on ne l'a pas achetée neuve : les prix ça décôtent vite dans le matériel agricole. On a aussi le matériel pour le vin : pour vinifier, on a des cuves en béton. Y'a 4/5 ans on a acheté 2 cuves inox : c'est bien parce qu'on peut les déplacer, mais question entretien, il faut toujours les briquer. On a aussi le pressoir pour le blanc mais, on en fait plus du blanc : c'est pas rentable.

Pour l'avenir, je ne sais pas si on se pose des questions. On est habitué à subir les médias. Enfin, la PAC, ça veut dire quoi au juste ? c'est assez vague. Et puis est-ce qu'on a les moyens de voir plus loin ? Notre exploitation n'est pas très importante. Est-ce qu'on peut se lancer à

l'aventure avant ? Nous, on est tout petit . Un céréalier de 150 ha, je ne dis pas, mais nous je vois pas?

Acheter des terres, dans notre métier, c'est quand l'occasion se présente. Si y'a un voisin qui vend. Sinon, on n'y pense pas, mais on ne l'exclue pas. C'est l'occasion qui fait ça, le bouche à oreille, mais on ne prévoioie pas ça.

L'année prochaine, je vais peut-être acheter un tracteur. Ça dépendra de la récolte. Parce qu'il faut toujours avoir de quoi. Un fond de roulement. Parce que moi, j'emprunte pas. De toute façon y'a toujours à renouveler. Le matériel, il ne faut pas le laisser vieillir, par exemple un tracteur. Et puis c'est le régime fiscal qui nous oblige, la TVA. Avec nos ventes, on touche la TVA et il faut la remettre, sinon ce n'est pas payant. Mais c'est pas mal comme système, jugez bien : ça permet d'assurer le renouvellement. Mais c'est quand ça se présente.

Devenir gérant, salarié, je ne vois pas pas vraiment. Si je vous répons, je vais dire que ça ne me m'intéresse pas.

B. L'organisation

Nous travaillons en famille, ma femme, mon fils et moi. C'est un fils qui a quitté les écoles, il a arrêté assez tôt. L'école, ça ne lui plaisait pas. Qui fait quoi ? Ça dépend. La maman ne va pas trop sur le tracteur, sauf pour l'avancer, et encore je ne sais pas si elle saurait. C'est moi et le fiston qui faisons les gros travaux. Sur une année les tâches sont fréquentes. Il faut travailler rapidement. L'hiver, normalement, y'a pas trop de tâches sur le tracteur. Mais, nous, nous cultivons. Ça fait donc plus de passages, au moins 4. Au printemps, on déchausse, ce que l'on appelle, l'herbe repousse et il faut la retourner dans l'autre sens. On fait ça tous les 2 mois, un passage par ha dure 3/4 heures de temps, on fait ça sur les 10 ha. Puis y'a les traitements depuis le printemps jusqu'à mi-août : on passe tous les 12 jours. Ces tâches là c'est moi et le fiston.

Les travaux de femmes. Ce n'est pas nous qui mettons en bouteille, par exemple, c'est une société. Nous, on les met en carton : c'est le travail de la femme.

C. Les groupements

Les groupements, non. Ça existe jugez bien, mais sur la commune ça ne s'est pas posé. Y'en n'a pas qui travaille en groupe. C'est plutôt l'entraide, vous voyez : quand l'occasion se présente, suivant les travaux. Nous c'est surtout pour les vendanges : mais c'était surtout avant d'avoir la machine à vendanger. En groupe c'est pas pareil. Nous on est obligé de choisir ses coéquipiés, et puis on est bien obligé de travailler avec les femmes de chacun, parce qu'il y'a beaucoup de boulot fait manuel. C'est plutôt dur. Non, j'ai pas de projet là dedans. Jugez bien que si ça se présentait dans la commune : mais moi je préfère choisir.

D. La vie sociale

J'ai deux fils, un qui travaille sur le vignoble et puis, l'aîné qui est vendeur en grande surface, il a opté pour ça, ça lui plaît mieux.

Le cadet reprendra sûrement. On n'a pas pu lui faire changer d'idée. C'est dur, et puis dans notre métier, même quand on est assez dynamique, je ne sais pas si on a la récompense de son labeur. Parce qu'on est tout le temps dessus. Les problèmes, lui il les verra au fur et à mesure, comme nous on a fait. Non, je ne vois pas. Ce sera dur sûrement mais il est dedans. C'est pas comme un jeune qui prendrait sans rien connaître. Là ce serait autrement, plus dur.

II..LES PRATIQUES CULTURALES

A. La rotation des cultures

L'assolement ça veut rien dire pour nous : la vigne ça dure 40 ans : on ne peut pas changer tous les ans. Quand on plante c'est pour 20 ou 30 ans minimum. Pour comparer, si le maïs ne marche pas une année, on peut

faire autre chose, on fait autre chose l'année d'après. Dans notre cas, c'est pas possible de changer de culture. Comme je vous dis, y'a 3 ans pour que ça prenne et ça peut durer pendant 40 ans.

Là je viens de replanter 1/2 ha, ça fait 1 an, mais il faut compter 3 ans, parce qu'avant ça ne donne pas. Et puis la vigne jeune, c'est pas la même chose, c'est moins bon, faut encore attendre (5 ans). J'en ai déplanté une cette année. Elle était là depuis 1956 : ça commençait à faire. Je fait petit à petit. Y'en a qui font tout d'un coup. Mais il faut prévoir les conséquences.

Moi, je fais des roulements, petit bout par petit bout. Au fur et à mesure, y'a pas de règle. C'est comme ça vient, il faut bien le faire.

B. La jachère

Non j'ai pas de terre en jachère. C'est possible dans des surfaces importantes. C'est pas le même problème que les céréaliers qui ont 150 ha et qui peuvent geler en conséquence. 10 ha, c'est un minimum pour qu'une exploitation vive.

15 % de gel des terres, je ne vois pas, 15% moi je ne pourrais pas. De toute façon, même si c'était ça, je ne le ferai pas.

C. L'extensification/intensification

L'extensivité, pour moi c'est plutôt le contraire. Là, je ne saisis pas ce qu'ils veulent. La politique était plutôt contraire à ce truc là avant. On ne diminue pas les rendements dans la région, au contraire, on ferait plutôt l'inverse. Et puis ça poserait des problèmes de terre, peut-être pas. Ça dépend des proportions d'agrandissement. Mais faudrait prévoir autant de cuverie et de main d'oeuvre en conséquence.

Je serais prêt à en faire, bien sûr, si on m'aidait. Mais dans la région, je ne vois pas. Je ne voyais pas du tout que ça puisse exister une politique comme ça. Ça m'étonne ce que vous me dites. Enfin comme ça, je ne pourrais pas. Si il faut avoir de la jachère en plus.

III. LA GESTION DE L'EXPLOITATION

A. La distribution

Des fournisseurs, j'en ai plusieurs : on achète certains produits à certains, d'autres à d'autres, ça dépend des prix, pour le conseil aussi, ils ont quelquefois des techniciens, pour les moments critiques. Quand on n'a pas eu de formation, et moi, je fais partie d'une génération qui n'a pas été à l'école pour ça, on a toujours besoin de nouveaux modes, d'autant plus quand on n'a pas eu de formation.

Moi j'ai deux critères, les prix et le service : en ce moment j'ai 3 ou 4 fournisseurs comme d'habitude.

Vu notre fiscalité, il faut faire nos acquisition en fin d'année. En début d'année, on verse une part de TVA qui ne sera décomptée que l'année d'après : d'où l'intérêt de faire des achats en fin d'année.

Les achats groupés, j'en fais pas pour le moment. Des fois, nous commandons groupés, par village, du fait des représentants, pour les

livraisons. C'est eux que ça arrange. Et puis, on ne va pas changer, non, je ne vois pas ce que ça nous rapporterait.

Je serai prêt à payer les services, enfin ça dépend de la différence de prix. Je veux dire qu'on ne peut pas tout avoir pour rien. Mais, aujourd'hui on a l'impression que c'est la compétition. Les gens ne savent plus s'arrêter dans le progrès. Ils veulent toujours plus. Pourquoi faire ? Pour l'argent? Et alors y'a plus de limite. Par exemple, les déchets, on ne sait plus quoi en faire. Tout le monde pollue. Où va-t-on ? Est-ce qu'il ne vaut pas mieux faire moins ? Mais moi je vous le dis, dans 5 ans, on en reparlera, on en sera à un point... On vous ramasse les poubelles, ils les entassent, ils ne peuvent même plus en tirer de l'argent, ils ne peuvent même plus les brûler. Ça pollue aussi ça. Moi, je suis prêt à tout avoir dans des sacs en papier, même si ça fout du monde en l'air. Quitte à foutre en l'air...

Pour la vente, c'est le négoce, des sociétés de vin qui eux redistribuent à des magasins de vins dans toute la France. Mais y'a beaucoup d'intermédiaires là-dedans : vous voyez ce que ça peut faire avec les prix.

Si on prend une récolte, on vinifie, on élève, là vous pouvez mettre en commercialisation dans les 6 à 8 mois. Mais nous parfois, on le garde 1 an et demi / 2 ans pour avoir des prix meilleurs. En plus, on fait quelques bouteilles : très peu, parce qu'il faudrait qu'on aille vers la clientèle. Mais y'a trop de monde qui le fait. Ceux qui ont commencé depuis 30 ans je ne dis pas, ils ont des ouvertures, ils se sont fait un marché. Mais, c'est un changement pour une exploitation : après vous n'êtes plus sur l'exploitation. Si j'y pense bien sûr. S'il le fallait absolument : si ce n'était plus rentable par exemple de faire comme on fait. D'ailleurs on n'a pas toujours fait de la bouteille. L'année 1986 ça nous a incité. Mais si on s'y mettait vraiment, après il faut payer un ouvrier, il faut avoir du personnel. Et nous on a une exploitation un peu bâtarde, point de vue surface, je veux dire, on est trop petit pour ça.

On vend à plusieurs négociants depuis toujours. Et puis y'a le métier de courtier, c'est un intermédiaire qui ne fait que ça : il passe chez les viticulteurs et les négociants et font des propositions, en emportant des échantillons. Si vous faites une vente pour besoin d'argent, là vous pouvez être sûr d'y perdre. D'où l'obligation de se faire une trésorerie un peu

importante, sinon on est obligé de faire appel aux banques, ce qui n'est pas toujours évidents. Ou ça peut obliger à faire des transactions un peu à la va-vite. Donc la personne vient, elle prend des échantillons qu'elle apporte au négociant. Y'a un marché tous les 8 jours avec un prix qui paraît dans les journaux spécialisés : et là on est vendeur ou non. Le négociant a plus qu'a faire la mise.

Pour les vins blancs, ils se commercialisent dans l'année, mais nous on en fait plus. Pour les vins rouges, nous on en a jusqu'à 4 ans d'âge.

Mais, y'a pas de règle, y'a rien de parfait : on joue à la bourse tous les jours. Les prix, ça peut varier du simple au double dans le mois : si y'a trop d'offre, les prix s'écroulent, si y'en a pas, ça peut grimper.

Moi, j'ai plusieurs courtiers qui passent, pas à date fixe, de temps en temps, pour se renseigner si on vend ou pas. Mais, on travaille surtout par téléphone. Maintenant, y'a des bureaux de courtage qui se sont installés depuis une quinzaine d'années. Et puis y'a les journaux qu'il faut éplucher.

Disons qu'on a peur, que parfois on a peur, de ne pas bien voir. C'est pour ça, on ne veut pas vendre tout au même négociant. On fractionne pour tirer des prix moyens sur l'année, par part, ou par cinquième. C'est comme ça qu'on s'y retrouve. Mais cette année par exemple, j'aurais mieux fait de tout vendre en même temps, quand les prix sont grimés, maintenant ça baisse.

Et puis y'a les quotas, des qui sont libres, des qui ne sont pas libres. Vous prenez notre rendement de base, par exemple, le rendement à l'ha, y'a le PLC (Plafond Limite de Classement) : ça vous oblige à garder le vin pendant un temps avant d'être débloqué. C'est un truc qui a été fait pour réguler les prix à la base, mais ça ne fonctionne pas comme ils le voudraient, parce que c'est très difficile. Y'a des firmes qui ont les moyens de faire des coups de bourse, des firmes, j'entends le négoce. C'est pas évident. Alors, on nous débloque par tranche : par exemple, j'ai dix ha, cette année on va me débloquer ha par ha.

Mais ça dépend aussi de l'appellation. Pour le Bordeaux Supérieur par exemple, j'ai un rendement annuel de 50/55 hectolitres par ha, + 20%, on a

droit à 45 hecto avec le PLC. Alors on va avoir 20 hectolitres immobilisés en label supérieur jusqu'au mois de mars. Le supérieur ne pourra donc être vendu qu'au mois d'avril. C'est pareil pour l'appellation Bordeaux, avec un rendement de base de 55, + 20% on a que 45 de libre. Mais quand on a les deux appellations, ils ne vous en bloqueront que 1 sur 2.

Tout ça c'est par habitude qu'on le fait. Mais pour un jeune qui commencerait, je ne vois pas comment il pourrait s'y mettre, quand ils ne vous pondent pas de nouvelles lois. Enfin, il faut au moins 3 ans pour comprendre comment ça marche une exploitation comme la notre, et encore... Nous, on ne vend pas tout de la récolte de l'année de toute façon: on fait vieillir pour avoir des prix. Mais c'est plus de boulot, le travail en chaie, il faut vider les cuves, les tonneaux pour enlever le dépôt plusieurs fois dans l'année.

Pour les appellations, nous on en a plusieurs, Bordeaux et Bordeaux Supérieur. C'est l'INAO (Institut National des Appellation d'Origine) qui décide. Tous les ans, les vins sont dégustés devant une commission, et vous êtes accepté ou vous ne l'êtes pas. On est aidé par un eunologue, on a tous un eunologue, soit il passe, soit vous lui portez des échantillons au moment de la récolte, pour mener à bien la présentation, au mois de décembre/janvier. La dégustation se passe devant une partie de négociants, courtiers et propriétaires qui sont rémunérés pour aller déguster tous les ans. C'est ça le label de qualité : sinon on le l'a pas, c'est "C" comme Consommation courante. Ce "C", on ne l'a jamais eu. Alors c'est la qualité avant tout. Après il y a les concours à des foires agricoles : j'en ai fait faire une fois, j'ai eu une médaille de bronze. Mais tout se décide à partir de ça, à partir de l'appellation de qualité.

B. Les intrins

Notre unité de référence c'est l'hectolitre par hectare.

Vous allez sans doute me demander le prix de revient, et bien je n'en ai aucune idée. C'est jamais calculé d'avance. Le vin ça se vend au tonneau : qui vous dit le prix de l'année d'après ? Si en face, on n'a pas le prix de vente, à quoi ça sert le prix de revient ? Le prix de l'année d'avant ne veut

rien dire devant les fluctuations. Certaine récolte, comme l'année dernière, on l'a vendue jusqu'à 7000 francs le tonneau : mais il y a plusieurs périodes qui jouent sur le prix de revient, la gelée, la maladie...

Un jeune qui n'est pas dans le problème, je ne vois pas comment il peut s'en sortir. C'est pas vilain cette année. Mais, y'a bien assez des médias qui font des gros titres dans les journaux : "c'est l'année du siècle". Ils ne peuvent plus le dire maintenant, comme ils le disent tous les ans.

Le travail, déjà on ne le compte jamais, on devrait pourtant parce qu'on y est tout le temps. Et puis y'a l'amortissement du matériel, l'équipement qu'on devrait prendre en compte, mais non, ce serait tout un bilan, avec les produits phyto en plus. Y'en a qui sont à l'affût de chaque maladie : moi je crois que quand on lutte contre une maladie, on détraque autre chose. L'organisme de la plante c'est comme celui de humain, il lutte. Alors il faut savoir aussi laisser faire. C'est pour ça que j'achète pas tout ce qu'il y a.

Mais des économies je ne cherche pas à en faire. J'en fais si je ne traite pas contre une maladie parce que je crois que ça ne va rien sauver. Mais c'est difficile d'évaluer la production et ce qu'il rentre dedans. Et à cause des intempéries, on ne peut pas trop savoir à l'avance. On est souvent indécis. Y'a beaucoup d'indécision dans notre métier devant la production. C'est pareil devant la vente.

Cette année ? Pour les produits on fait confiance aux produits déjà utilisés. Là encore, il ne faut pas que la plante s'habitue, alors on change, surtout les phyto, les fongicides. On fait des roulements. Non, je ne peux pas vous dire sur combien de temps.

C. La gestion

Si l'exploitation est rentable ? je ne peux pas vous répondre. On fait avec ce qui rentre, et comme on jongle avec un roulement d'argent mis de côté. On ne fait pas de bilan, et puis même, si on en faisait.

L'année dernière, c'était la plus mauvaise année, dans toute l'histoire de l'exploitation. De combien ? Déjà du point de vue rendement, on a fait 17 ou 18 hecto, au lieu de 66 dans les meilleures années : c'était à cause du gel et de la grêle, c'était assez dur. Des indemnités, pensez-vous ! Y'a pas de fric, chacun se débrouille : y'a de toutes nouvelles assurances pour la gelée. Y'en a depuis longtemps pour la grêle. Mais moi, je suis assuré pour la forme : c'est comme si vous aviez une voiture de 10 millions que vous assuriez pour 1. Comme vous avez des calamités tous les ans, on ne prend que les assurances obligatoires. Si c'est un jeune qui débute, là par contre, il aura intérêt à s'assurer. Mais quand vous êtes assuré à 100%, on ne vous rembourse déjà que sur 90. Et puis, c'est sur 1 chiffre, sur une année, alors qu'une grêle, ça vous emporte la récolte de l'année et celle de l'année à venir. Donc ce n'est pas sur 100% que ça devrait jouer. Dans la région y'en a qui font différemment : ou alors il faut être bien avec les assureurs et avoir une calamité par an. Vous connaissez ça, tout est magouille et compagnie.

Les revenus, on a la vigne (vrac et bouteilles) et la viande, mais c'est mineur. On a pas de revenu régulier : ça dépend des années : on décide qu'on va vous donner tant et puis voilà, on a tant. On ne peut pas parler de salaire : par exemple je ne peux pas vous dire combien je gagne pas mois. En coopérative, c'est plus facile, parce qu'ils sont payés tous les mois ou tous les deux mois. C'est une question d'esprit et d'installation : si vous avez des chaies, comme moi au départ, ça change tout. Mais y'en a qui sont coopérateurs et qui s'en sortent. Nous c'est différent : si on a choisi ce métier, c'est pour être son patron. Le coopérateur, lui il est ouvrier, y'a plus rien à palper. Il ne parle plus de son produit, il est confondu dans la masse. Nous on a une chaie sur l'exploitation : en coopérative c'est plus le même métier, ça porte le nom de la coopérative, mais ils savent ce qu'ils vont toucher, c'est sûr. Mais remarquez, leur récolte leur est payée au bout de 3 ans. Alors que moi au bout de 6 mois, je peux vendre si je veux, c'est

souple. D'un autre côté, un chaie, ça coûte cher, y'a du boulot, de l'investissement, de l'entretien : c'est pas le même métier.

Les subventions, j'en touche très rarement. Personnellement j'en ai jamais demandé. Ça j'y compte pas dessus. Enfin , ça dépend, lors des calamités. Mais je ne pense pas à ça. Et puis c'est à nous de prévoir. C'est normal, par rapport à des professions plus défavorisées. Et puis, est-ce que c'est un bien ? C'est de l'argent, ça aide à repartir. Mais, on s'aperçoit qu'on finit sa vie aussi pauvre que l'on a commencé.

Je fais faire la comptabilité pour la TVA, les achats et les ventes, c'est tout. Nous, on leur fournit le chiffres, les factures au centre de gestion où nous sommes adhérents. C'est eux qui font les bilans : moi je ne fais aucun calcul.

C'est le chiffre d'affaire qui nous oblige à faire la comptabilité : pour la TVA simple c'est 300 000 francs de chiffre d'affaire, au réel c'est 500 000 francs : si vous dépassez 600 000 francs pendant deux ans, vous êtes obligé de passer à la TVA réelle. Nous y'a trois ans qu'on est dedans : avant on ne faisait rien du tout, on payait la TVA quand on achetait, mais on ne la récupérait pas. On avait un forfait : c'était un chiffre qui leur donnait des bases d'imposition.

Non, le comptable ne fait rien : si j'étais au réel ce serait différent, il pourrait me conseiller, mais c'est pas la même chose. Remarquez, je ne lui demande rien! Pour quoi faire ? Pour gagner d'avantage d'argent ? Les gens, ils en veulent toujours plus. Moi je veux vivre heureux, c'est tout. Je leur apporte les factures et puis voilà. Il ne faut pas que tout le monde cherche à gagner plus, sur tout. Moi, je me contente de ce que j'ai. Mais, tous les ans ça change.

La formation, non j'y pense pas, l'informatique non plus, l'information c'est sûr, on n'épluche pas ça comme un livre de chevet, mais quand même.

Un capital disponible, ça vous oblige à en avoir, sinon vous êtes avec les banques, ce n'est jamais gratuit. C'est pas toujours marrant : ils laissent grossir les dettes assez, puis c'est la vente, pour garantie. Vous vivez au dessus de vos moyens, alors c'est logique.

Ici, on ne veut pas d'endettement. On essaie d'être différent de ses parents qui ont subi des moments difficiles. On a essayé de partir d'un meilleur pas. Mon père devait vendre par le besoin et l'interlocuteur s'en rendait compte : il n'a pas toujours fait de bonnes opérations. Il faut se mettre dans une position de force. Il joue cette carte le négociant, dès qu'il peut tirer 300 francs sur un tonneau.

Pour les impôts, on paie le tiers provisionnel, ce n'est pas très important. Mais ça va augmenter, parce qu'ils vont changer le système. Comment ? je ne sais pas. Avant ils taxaient....non je ne sais pas comment ça marche au juste.

FAMILLE VIDOCQ

Viticulteur dans le Rhône

I- L'EXPLOITATION

A. Description

Mr Vidocq est parti de rien ; il a tout créé. L'exploitation fait aujourd'hui 17 hectares, dont une parcelle de 6 ha, d'un seul tenant. Ils ont des parcelles sur 7 communes, dans un rayon d'une dizaine de kilomètres. C'est l'une des exploitations les plus importantes de la commune, à part celle du château.

Mr Vidocq est en GAEC avec son frère. Ils sont métayers sur 7 ha, et propriétaires du reste de l'exploitation. "Contre 50 % de la récolte, le patron paie le logement, les produits de traitements, le vendangeage, les frais de greffe..."

Au départ, ils y ont été à la débrouille : ils réparaient, adaptaient, modifiaient le matériel pour le faire durer. A partir de 1981, ils ont décidé de s'équiper et d'investir : ils ont fait construire leur maison, très confortable, des bâtiments (hangar à matériel, et vinification, intégrée à la maison), ils ont acheté du matériel, et des terres. Ceci leur cause de grosses difficultés aujourd'hui, car ils sont très endettés, et les dernières années, depuis 1989, ont été mauvaises.

Mr Vidocq est plutôt partisan des nouvelles techniques, de l'innovation (on le voit au matériel, aux investissements, aux bâtiments, aux fournitures qu'il choisit).

B. Les activités

"On a 5 appellations différentes : du Julié纳斯, du St Amour, du Chiroubles, en appellations contrôlées, du Beaujolais simple. C'est le hasard. Ici, c'était tout en friche, on a tout créé. Il y a un cadastre viticole qui a été créé quand les AOC ont été créées. Les limites ont été établies.

Je maîtrise toute la filière, depuis la culture jusqu'à la commercialisation, en passant par la vinification. C'est ça pour moi, l'intérêt du travail."

C. Historique de l'exploitation/Evolution des activités

"Je suis arrivé en 1969. J'avais deux métayages de 3,5 ha. Tout de suite, en 1971, j'ai racheté 1,5 ha. J'avais donc 8,5 ha, et en plus j'avais replanté des petites parcelles. Je me retrouvais avec trop de vignes, et le régisseur proposait 1,5 ha de très bonnes vignes. C'était trop pour moi tout seul. J'ai proposé au frangin de s'associer et de travailler ensemble.

Pour racheter, c'est l'occasion qui l'a fait. On s'est mis en GAEC en 1974, mais on manquait de surface. Il faut une surface minimum. Pour pouvoir vivre à deux, on était limité. Il fallait investir en matériel, bâtiments : il fallait plus de surface pour rentabiliser.

Après, on a encore racheté. En 1977, on a acheté 6 ha, d'un tenant. Vers 1980, 81, on a pris 1,5 ha à Juliéas. En 1990, on a repris 1 ha à Chiroubles.

A une époque, on pensait qu'il valait mieux être propriétaire que métayer, mais le foncier est très cher. On se demande si on a bien fait : on a beaucoup à rembourser.

En 1980-81 on a fait construire la maison. Avant, on était logé en métayage.

Moi j'ai un BTA, mon frère a juste une attestation de fin d'études agricoles (il a fait l'école d'agriculture). Pour avoir des prêts, il fallait un brevet professionnel ; maintenant, il faut un BTA. Ils parlent de pousser jusqu'au BTS. On peut reprendre une exploitation sans, mais on n'a pas de prêts bonifiés, d'aides ..."

D. L'organisation du travail

1- le travail :

"Il n'y a pas de répartition bien établie entre les frères : on ne regarde pas les heures de travail. Lui il fait la compta. Mon frangin passe souvent plus de temps à la vigne que moi. Moi je m'occupe de la vente directe, en bouteilles, de la livraison, de toute la mécanique et de l'entretien du matériel. Pour les achats de phytos, d'engrais, pour décider des traitements, on le fait ensemble."

Pour les vendanges, l'organisation du travail est bien répartie. 30-35 vendangeurs sont employés pendant une quinzaine de jours. Ils mangent chez le frère, mais la plus grande partie loge chez les Vidocq. Ce sont les femmes des deux ménages qui s'occupent de faire à manger. "Le frangin s'occupe du personnel de A à Z. Moi j'emmène le matériel à la vigne, je ramène le raisin, je vinifie. Lui ne fait pas le gendarme : je suis la bête noire, comme je ne suis pas avec eux. Celui qui est tout le temps avec ne peut pas se permettre de gueuler sur l'un ou sur l'autre."

2- Les groupements et activités :

"On est adhérent à une association qui concerne tout ce qui est GAEC, groupement foncier. Son rôle, c'est de nous tenir au courant des nouvelles mesures gouvernementales autour des groupements. C'est plutôt du conseil juridique : les démarches à suivre pour inclure un fils, reprendre un associé ; faire attention à certaines choses. C'est moi qui m'en occupe."

Mon frangin est administrateur à la Cave Coop. Les réunions syndicales, c'est aussi plus le frangin. Il est à la FNSEA : c'est le seul syndicat qui soit reconnu. Il y a aussi le MODEF : j'ai adhéré, mais il est pratiquement inexistant. C'est plus à gauche. Je suis plus à gauche que le frangin.

J'appartiens aussi à une société de chasse, de pêche, à l'école, au restaurant scolaire. Maintenant, j'ai moins d'activités qu'avant. J'étais trésorier du basket. Je m'occupais des enfants. Maintenant, je laisse la place. On fait tout le boulot : il arrive un moment où on en a marre. C'est difficile de faire marcher des sociétés à but non lucratif.

On y a pensé plusieurs fois à une CUMA, mais la culture de la vigne est très spécifique. Chaque exploitation est spécifique, a des besoins particuliers. C'est très difficile. Pour sulfater par exemple, tout le monde a besoin en même temps. Il y en a qui ont acheté des pressoirs en commun, mais quand la cuve est prête, il faut presser le vin tout de suite. Il suffit qu'il y ait 3 ou 4 cuves prêtes en même temps, et c'est impossible.

Au niveau des produits de traitement, ou des insecticides, c'est très précis : il vaut mieux avoir son matériel. Des fois on prévoit des traitements du matin pour le soir, si une attaque nous a surpris. Nous on a des vignes sur un secteur très vaste. On ne voit pas tout tout le temps. Parfois on voit le problème, et il faut agir tout de suite. Le Chiroubles par exemple, c'est loin. S'il y a eu un orage, on se dit on va aller refaire les charrois (rigoles pour l'écoulement des eaux : s'il y a un orage, il faut les recreuser). En même temps on vérifie pour les araignées, les maladies.

Passer par une entreprise ou une maison de location ? Il y a en a qui y ont déjà pensé. Si les temps sont plus durs, peut-être que les données changeront.

E. La vie sociale

Les Vidocq ont deux enfants : un fils de 16 ans, qui est encore à l'école, et une fille de 20 ans, qui a un BEP de Commerce, et qui essaie de trouver du travail dans le coin. Elle est fiancée à un jeune exploitant d'une vingtaine d'années.

"Les vacances ? C'est quand je pars livrer le vin. J'ai un client à Paris, en Bretagne."

II- LES PRATIQUES CULTURALES

A. Les itinéraires techniques en culture

1-Planter :

"Dans le coin, il y a environ 50 % de vieilles vignes. Moi je les ai gardées. Ailleurs, ils ont plus rajeuni.

Ici, les rangées de vignes sont plantées à 1m30 d'écart, alors que d'habitude elles sont à 1 m. D'habitude elles sont à 1m x 1m. Nous, sur celles qu'on a faites, on a planté à 0,90 x 1m30. Ca facilite le travail, et il y a plus d'ensoleillement. Mais il n'y a qu'en Beaujolais qu'on peut le faire, pas en cru.

En cru, il faut 10 000 pieds/ha. En Beaujolais, on peut descendre à 8000. Les données sont changées. Quand les Appellations ont été créées, ils sont partis sur des bases : les gens faisaient très peu de vin. Ce n'était pas les mêmes techniques. Ils parlaient du principe qu'avec beaucoup de pieds, et peu de raisin par pied, on faisait la qualité. Aujourd'hui c'est dépassé. Avec beaucoup de pieds à l'ha, on fait beaucoup trop de vin. On fait autant de vin avec 8000 pieds que 10 000, et il y a de gros avantages : il y a moins d'humidité, et plus d'ensoleillement."

2- Palisser ou (lier) et Rogner :

Pour enlever l'excès de feuilles qui poussent sur les côtés de la vigne, il faut rogner la vigne. "Nous on rogne au tracteur, mais dans le coin, ça se fait plutôt en manuel. Dans la vallée où les terrains sont plats, presque tout se fait à la machine. Ici, dans les côteaux, c'est le contraire, mais tous les tracteurs ne pourraient pas le faire.

Avant, on faisait ça tout l'été. Pour des vignes jeunes, qui ont beaucoup de bois, c'est appréciable le tracteur. En plus, le nôtre, à trois roues motrices, ne risque pas de verser, il est beaucoup plus stable. On peut faire deux rangs à la fois, alors que les petits enjambeurs classiques ne peuvent faire qu'un rang à la fois.

On palisse pour pouvoir passer à la rogneuse. Dans le haut Beaujolais, il y a très peu de palissage, mais tout le bas Beaujolais est fait comme ça, pour mécaniser au maximum. Les deux gros avantages sont la mécanisation, et l'exposition du raisin. Dans les côteaux, le palissage est pratiquement inexistant. A Juliéna, on est pratiquement les seuls à le faire. Mais ils se rendent compte qu'il y a de gros avantages. C'est une région qui a peu évolué. Elle s'est équipée il y a 3, 4 ans, pas plus. C'est une région très très en retard.

Quand c'est palissé, c'est plus exposé à la grêle. Quand c'est lié, c'est plus résistant à la grêle, même si le milieu du pied ne mûrit jamais. Le palissage coûte le même prix, même plus cher à l'ha que le liage traditionnel, car il faut du fil de fer.

En haut, on met du fil de fer, mais en bas, on met de la ficelle synthétique (pour attacher, plier la baguette) : c'est une technique à nous. Ça va plus vite à plier, et plus vite à enlever. Sur d'autres vignes, on a mis juste de la ficelle. Il faut l'enlever et la remettre tous les ans. Avec la ficelle, on enlève tout, et tout ça brûle avec le bois et les sarments au moment de la taille. On brûle pour évacuer les maladies. Avec la ficelle, on coupe tout en même temps : la baguette et la ficelle. Avec un fil de fer, il faudrait détortiller la baguette ; ce serait plus long. Ça fait 15 ans qu'on emploie de la ficelle. On a été critiqué au début, mais maintenant, ça tend à se généraliser.

Avant, on mettait un échelas par pied. Maintenant, on met des piquets, 1 tous les 5, 6 pieds. Là où il y avait des échelas d'origine, on les a laissés. Sinon, on a fait des piquets.

3-La taille :

Il y a différents types de taille. Là, on fait de la taille Guyot. La taille Guyot laisse plus de choix pour les sarments à garder d'une année sur l'autre. C'est interdit pour tout ce qui est cru, car ça laisse des rendements trop élevés. Par contre, c'est autorisé en appellation Beaujolais simple.

L'avantage, c'est que les raisins sont tirés en long. Ils sont bien exposés au soleil, et aux traitements, et ça les préserve mieux de la pourriture. Avec la taille Gobelet, les raisins sont plus enfermés.

En fait nous on fait un peu toutes les techniques de taille. Pour la taille Guyot, il faut avoir des terrains qui s'y prêtent, et puis il n'y a pas que des avantages : souvent les rendements sont trop élevés.

On fait aussi la taille Cordon : on part de la souche. Après, on a des porteurs le long, souvent à deux yeux. On met un porteur de chaque côté, pour avoir 5 porteurs. Ça fait 10 yeux. On ne peut pas dépasser 12 yeux/pied, c'est la loi. 6 porteurs, ça fait 12 yeux. Pour éviter trop de rendements, parfois on n'en laisse que 5, ou 4, si la souche est plus faible par exemple, plus chétive, le bois plus petit, le feuillage moins vert, moins vigoureux. On régule sur les souches. Si la souche est faible, on n'en laisse que 4 pour ne pas la faire peiner.

Il y a deux causes à la faiblesse des souches : soit c'est un jeune pied, soit c'est un pied qui a trop donné pendant quelques années, ou qui a pris une maladie. Si on laisse 4 porteurs cette année, on n'en laissera que 3 l'an prochain. Parfois, au milieu de la vigne, il y a des souches qui meurent, sans que l'on sache ni pourquoi, ni comment.

4- Les engrais :

Chez nous, on n'utilise que des engrais organiques, car les sols sont pauvres en humus et en matière organique, mais les vignes ne nécessitent pas de fumures violentes. C'est comme les traitements, on exclut tout ce qui est systémique, parce qu'on est persuadé de le retrouver dans le vin.

Les engrais organiques sont très chers : ils coûtent 2,5 F/kg, alors que les engrais chimiques coûtent 1 F/kg. On met le même dosage, mais on n'a pas les mêmes résultats : ils agissent différemment. Les engrais organiques agissent après la transformation : c'est plus souple, moins violent, on esquinte moins les terrains.

5- Les traitements :

Il y a des rosiers dans la vigne. Ce sont des témoins de l'oïdum (une maladie). Un rosier est plus sensible qu'une vigne : si le rosier est malade, la vigne va l'être. C'est une technique très ancienne. C'est un témoin ; pour guider les traitements. Nous on le fait pas. On a des rosiers à la maison. S'ils commencent à prendre la maladie, du coup on fait attention. Pour les traitements on suit les avertissements agricoles donnés par les stations météo.

Le nombre de traitements ne veut pas dire grand chose : on peut passer plusieurs produits ensemble, ou les passer un par un pour avoir de meilleurs résultats. Nous on fait plutôt un par un. Quand on aura fait 7 traitements dans l'année, c'est un maximum.

6- Les rendements :

On a des parcelles où il y a peu de rendements. C'est rare qu'on dépasse les quotas ; on a plutôt du mal à les faire. On a un quota de 66 ho/ha (environ 120 bouteilles) pour le Beaujolais simple, et 48 ho/ha + 20 % pour les appellations contrôlées. On se base sur une moyenne de 50 ho/ha de rendement. C'est une bonne moyenne pour la région. Ici, 70/80 ho/ha, sont de mauvais rendements, car la surproduction signifie la baisse de la qualité.

Ce qui compte pour la qualité, c'est la taille, la fumure, et la localisation des vignes. Pour la qualité, il vaut mieux être sur le rocher.

Là il y a un arbre mort, là la route. A droite, c'est du St Amour, à gauche, du Beaujolais simple. Il faudrait mettre une ligne pour les délimiter. Moi ce que je fais pour le St Amour, c'est que si c'est plus chargé à gauche, je prends plus à gauche, si c'est à droite, je prends à droite.

7- La vinification :

On met les vendanges dans les cuves. On les laisse 4-5 jours pour les primeurs, 6-7 jours pour les crus. La première phase de fermentation se fait en cuve.

Le plus important, c'est de prolonger la fermentation comme on veut. On peut intervenir un peu. On peut prolonger la fermentation à la demande. Pour avoir des vins plus ronds, il faut plus de temps pour dissoudre les matières, il faut un temps de macération plus long. Par contre, on raccourcit la fermentation pour les primeurs.

On peut intervenir sur la fermentation en refroidissant les cuves. On a un appareil qui peut chauffer ou refroidir les cuves. On l'a acheté il y a 3, 4 ans. Pendant les vendanges, il tourne 24 H/24 H.

En Beaujolais on met du sucre. On peut chaptaliser : on remet un peu de sucre le matin et le soir. Les dernières années, il y avait trop de sucre naturel."

D. L'équipement de l'exploitation et les investissements

Au départ, les Vidocq y ont été "à la débrouille" : ils réparaient, adaptaient, modifiaient le matériel pour le faire durer. Toutes les remorques qu'ils possèdent par exemple, ils les ont faites eux-mêmes. A partir de 1981, ils ont décidé de s'équiper et d'investir. "Depuis 1981 on a changé beaucoup de matériel". Ceci leur cause de grosses difficultés aujourd'hui, car ils sont très endettés, et les dernières années, depuis 1989, ont été mauvaises.

Ils ont acheté un tracteur il y a 6 ans, très sophistiqué, tout hydraulique, à trois roues motrices, confortable, qui passe dans toutes leurs vignes sauf une. "Il a coûté 500 000 F TTC, avec les frais financiers, ça fait 700 000 F.

On a un petit tracteur 4 roues motrices depuis 4, 5 ans. Il fait la préparation des sols : planter la vigne, entretenir les terrains. Chez nous, le matériel dure longtemps. Il fait peu d'heures : 200-250 H/an maximum. Il pourrait faire 5-6000 H/an. Il peut durer 20 ans. Ca m'étonnerait que je le change avant la retraite. C'est pareil pour l'enjambeur.

On a aussi un petit enjambeur. On s'en sert pour certains labours, remonter de la terre dans les vignes, s'il y a un orage, de l'érosion. Il fait environ 100 H/an. On en a acheté d'autres avant. On en avait un à essence, on l'a vendu. On a racheté celui-là à un oncle, d'occasion, mais quasiment neuf. C'est un diesel. C'est le dernier achat : on l'a acheté il y a 1 an et demi. On a beaucoup de matériel très dur à amortir, pas rentable. On ne va plus investir en matériel. Le prochain investissement, ce sera un fourgon pour livrer. Mais vu les finances, celui-là va devoir encore tenir le coup un peu.

On s'occupe de la réparation et de l'entretien du matériel. On fait tout dans la mesure du possible. Il n'y a que l'enjambeur hydraulique, qui est plus délicat, qu'on fera réparer à l'extérieur. Mais pour l'instant, il n'a jamais eu de problème.

Il y a aussi tout le matériel pour les vendanges et la vinification. On vinifie nous-mêmes depuis 1981. On a un appareil pour intervenir sur la fermentation. Toutes les coop en ont, mais chez les particuliers, on n'est que trois dans la commune à l'avoir. Il vaut 100 000 F, et ne travaille que 8 jours/an. C'est un gros investissement, mais c'est pour obtenir la qualité maximum, et avec les vendanges, ce n'est pas toujours la même. Même pour le négoce, si on a une meilleure qualité que le voisin, on a plus de chances de vendre. Sur les ventes, c'est dur à chiffrer ce que ce matériel rapporte. Par contre, sur la qualité, c'est indéniable : ça donne de l'équilibre, du goût.

On a aussi remplacé le vieux pressoir qui était cassé par un moderne. Il a coûté 150 000 F, pour être utilisé 10 heures /an. C'est dur à amortir, mais soit on vinifie soit on ne vinifie pas. Si oui, il faut avoir le matériel le plus performant possible pour faire de la qualité.

E. Les bâtiments et les investissements

On construit le bâtiment pour le matériel en 84. On a tout fait nous-même.

III- LA GESTION DE L'EXPLOITATION

A. La distribution

1- Les achats :

On achète les phytos en morte saison, en une fois. On achète une partie, et on complète à la demande. On cible d'après les années antérieures. Il y a toujours un problème au niveau des insecticides ; c'est très complexe.

Le système dans la région, c'est d'acheter en morte saison : ce sont des tarifs avec des remises dégressives. Il y a un tarif morte saison, et après -15% si on paie comptant, et -12 % si on paie un mois après. Si on peut, on paie comptant. Avec les remises et tout, on arrive à tirer 20 %. On fait une commande annuelle de 50 à 70 000 F. Sur les 10 dernières années, on a toujours payé comptant, sauf en 1991. Si ça continue cette année ce sera pareil. On n'a pas encore vendu la récolte 91.

On achète soit à la coop, soit à des négociants privés. On fait faire un devis aux deux. On achète tout à l'un ou à l'autre. Si les tarifs restent compétitifs, on ne change pas. C'est souvent 2 ou 3 ans avec la même personne. Il faut un gros problème pour que ça change. Le négoce fait un prix et des conditions intéressantes, car 50-80 000 F ça compte : il veut les garder.

Des services payants ? il faudrait qu'on tombe sur des gens qui y connaissent mieux que nous. A chaque fois qu'un technicien est venu, il s'est planté. Nous on sait ce qu'il y a eu, ce qui s'est fait ; on cerne mieux le problème.

Les services pourraient compter, dans la mesure où le fournisseur serait un bon technicien, mais maintenant il y a très peu de bons techniciens. Ça aurait dû évoluer du bon côté ; c'est le contraire. Ce sont surtout des commerciaux maintenant. Il faudrait quelqu'un qui connaisse les nouveaux produits, qui puisse nous dire celui-là se situe entre tel et tel produit, car ce qui est vrai un an ne l'est pas l'année d'après. Il y a des souches résistantes. On varie les matières actives : pour éviter l'accoutumance des maladies ou des insectes. On cherche à changer les matières actives en fonction du rapport qualité/prix.

On ne regarde pas la marque, parce que souvent les commerçants ont une marque ou deux et essaient de la vendre. On choisit en fonction des matières actives, car elles ont le temps de faire leurs preuves.

Il y a beaucoup de journaux spécialisés ; il y a des articles sur les produits, des comptes rendus d'essais. On en discute avec le gars qui vient prendre la commande. Il nous dit que tel produit n'est pas compétitif pour nous ; on discute des prix.

2- Les ventes :

"Pour la distribution, on joue sur trois tableaux : la coop, le négoce, et la vente directe. Moi j'aurais préféré ne pas être à la coop, mais mon frère voulait y rester, et puis de toute façon, on n'avait pas le choix, on était tenu d'y rester.

La coop vinifie et commercialise le vin. Après, on reçoit un chèque tous les trois mois quand ça marche. Le vin est sous l'étiquette de la coop. C'est elle qui fait les mélanges. 1/3 de l'exploitation (5 ha sur 17), que du Julié纳斯, est commercialisé par la coop. Ca pose un problème, car on risque d'en manquer pour la vente directe.

Les négociants viennent, dégustent, prennent des échantillons, sélectionnent. C'est eux qui ont le rapport de force en leur faveur."

Mr Vidocq s'occupe spécialement de la vente en directe : "je fais des tournées, deux fois/an, avant Noël et à Pâques. Les clients se regroupent. Il faut un minimum de bouteilles pour que je livre à un endroit.

Les prix :

On fera comme les négociants. Le St Amour est à 35 F, le Beaujolais à 22 F. Un Primeur est vendu à 17-18 F, un Julié纳斯 à 45 F dans un magasin spécialisé. Nous on voit le prix par rapport aux prix de vente, aux prix des négociants. Depuis 1988 nos prix n'ont pas changé.

Les prix du négoce offerts aujourd'hui sont les mêmes prix qu'il y a 20 ans. Les cours s'établissent. C'est pour tout le monde pareil. La différence de qualité ne se paie pratiquement pas.

Les nouveaux débouchés :

En 1991, il y a eu de la surproduction, mais on n'a pas le droit de ne pas arracher. En plus, ils vérifient. Chez un voisin, ils sont venus trois ans de suite. Mais la distillerie, ou le jus de fruit, ça ne paie pas. Certains viticulteurs l'ont fait ; ils ont vendu à des allemands, qui ont refermenté derrière : ils ont eu du bon vin à très bas prix.

On va chercher à développer la vente directe, on va développer le primeur en bouteilles, alors qu'on ne l'a jamais fait. On va essayer de diminuer les prix à la bouteille sur les Beaujolais.

On diversifie : au niveau des cadeaux de fin d'année, on a fait sérigraphier des crus, des bouteilles peintes. Ça marche bien aussi pour les cadeaux de mariage. On a fait des magnums, des coffrets pour la première fois cette année, avec des verres gravés de dégustation. C'est ça la demande. C'est ça qui marche : le vin lui-même, plus tellement. Ça ne se fait pas beaucoup par ici. J'ai fait une collection de magnums, mais ça part au fur et à mesure. Là on vient juste de commencer. On prépare ça pour la fin de l'année.

B. Les intrans

1- La qualité :

Pendant la vinification, la coop prend un échantillon pour voir la richesse en sucre du vin, ce qui lui donne sa qualité. Il y a une appréciation visuelle de la qualité de chaque douil (pour le pourri, la grêle : on voit le raisin encore en grappe), qui classe la vendange en catégories. Chaque viticulteur a un numéro. Quelqu'un l'enregistre, et transmet le numéro avec la qualité. On a un ticket avec les données qui certifie la qualité. La coop tient compte des qualités de vin.

Il n'y a pas de critère bien défini pour la qualité. C'est à la dégustation. Tous les vins sont labellisés. Il y a une commission de dégustation et des analyses dans un labo. Après, c'est la clientèle qui fait la différence.

Je ne fais pas de concours. Ça prend beaucoup de temps. Gault et Millau ont fait une dégustation en mars. Là on l'a fait ; on a donné des échantillons. Les concours c'est un peu du cinéma. Moi j'ai tellement vu de

choses dans les concours, que ça m'a dégoûté. Ce sont toujours les mêmes qui ont les prix d'année en année. C'est de la magouille.

Il y a certains concours plus crédibles, mais il faut s'en occuper, et puis c'est très tôt. Je n'aime pas sortir les vins trop tôt. Ca ne représente pas la moyenne. Souvent il y a un tonneau préparé spécialement pour le concours.

2- Les frais :

Les charges sont calculées à l'ho sur l'exploitation, sur une base de 50 ho/ha. Dans les frais de culture d'une année on inclut les traitements et les phytos, les engrais et les désherbants, le matériel et l'entretien, les investissements et les amortissements, les investissements des bâtiments, la main d'oeuvre pour la récolte. Notre main d'oeuvre n'est pas évaluée. Les frais financiers c'est ce qui coûte le plus cher. On a investi en 1987, 88, 89, quand ça allait très bien. On en a profité pour investir au maximum. Maintenant, on arrête tout.

Chaque année, on a une commande de 50-80 000 F de phytos, engrais... On n'utilise que des engrais organiques. Ils sont très chers : ils coûtent 2,5 F/kg, alors que les engrais chimiques coûtent 1 F/kg. On met le même dosage, mais on n'a pas les mêmes résultats : ils agissent différemment. Les engrais organiques agissent après la transformation : c'est plus souple, moins violent, on esquinte moins les terrains.

Pour les vendanges, 30-35 vendangeurs sont employés pendant une quinzaine de jours parce que la mécanisation est interdite. Ce sont les plus gros frais. Ca coûte environ 150 000F, pour la nourriture, les assurances, et les charges sociales. Le salaire est fixé par la préfecture, à 200 F, 210 F environ par jour net.

Les charges sociales et les impôts ont été remis à jour sur les prix de 1989. Une exploitation comme la nôtre, on a 7 ha en métayage, 7 ha sur lesquels on ne touche que 50 % de la récolte. En charges sociales et en impôts, en 2 ans, on a donné 450 000F.

3- Les économies :

Les économies ? On les fait depuis longtemps. On choisit des programmes de traitements qualité/prix très bas. A 4000 F/ha, on est en bas du tableau. Il y a des exploitations qui sont à 15 000 F/ha. Le nombre de traitements ne veut pas dire grand chose : on peut passer plusieurs produits ensemble, ou les passer un par un pour avoir de meilleurs résultats. Nous on fait plutôt un par un. Quand on aura fait 7 traitements dans l'année, c'est un maximum.

Mais on est au minimum pratiquement partout : on ne voit plus un brin à grapiller.

Si ça continue, on va baisser le prix des bouteilles. Ça veut dire changer la qualité des bouteilles, des bouchons, des capsules (en aluminium au lieu du plomb et de l'étain). On prendra des étiquettes moins chères. Là on a des étiquettes très très chères. Avec l'habillage, l'étiquette, le millésime, elles coûtent 65-68 centimes/bouteille. On va les diminuer à 29,5 cts : sur 10 000 étiquettes, ça fait 3000 F.

On ne changera pas sur le St Amour et le Juliéna : on gardera le prestige. Ce sera sur le Beaujolais. Il est à 22 F. C'est supérieur au prix du négoce. Ce sera fonction du prix du négoce. On va développer le primeur en bouteilles, alors qu'on ne l'a jamais fait. On fera comme les négociants.

C. La gestion

"La rentabilité est fonction des cours. Le prix de revient à la pièce est de 2300 F/pièce. Le marchand de vin est venu hier : il proposait 1000 F/pièce. On n'a pas vendu. Jusqu'à maintenant, en 1989, on vendait le Beaujolais 2600 F-2700F, les crus 3500-3700 F/pièce. En 1990, on a bien vendu. Le Beaujolais s'est vendu à 2800 F. Tout de suite après ça a été la dégringolade. Il n'y en a pas eu une bouteille de vendue par la coop en 91, et pourtant, le vin était soldé à 2000 F.

L'effondrement des cours ? Le vin a toujours été un produit de spéculation ; le gros négoce et la finance, ils veulent refaire les stocks à bas prix. Au niveau de la profession, personne peut spéculer. Ça coûte tellement cher

pour produire : il faut qu'on écoule la production rapidement. On vit à un an d'intervalle.

On a un chiffre d'affaires de 1,4-1,5 million de Francs les grosses années. En 1990, il a baissé à 700 000 F ; en 1991 à 500-600 000 F.

Cette année, il y a 80 % des exploitants de la région qui ne pourront pas payer leurs vendanges. Nous on fera partie des 80 %. On va être obligé d'emprunter au Crédit Agricole. La récolte et les stocks de l'année dernière, ce sera la garantie du prêt.

Le vin est la seule source de revenus. Maintenant, ce qui rapporte le plus, c'est le St Amour. C'était très côté. En 1989, on vendait 4500 F/pièce pour le Julié纳斯, et 6000 F/ pièce pour le St Amour.

On a un salaire théorique. On le prend quand le compte le permet. En principe, on tourne à 7500 F/mois, mais ça fait quelques mois que les salaires sont suspendus.

Pour l'instant on n'a pas d'ordinateur, mais peut-être qu'on en achètera un pour la gestion du personnel.

IV- LA PAC

A. Opinion générale

La PAC ne nous touche pas trop. Pour l'instant, le plus gros problème ce sont les incidences de la monnaie et des coûts de production des autres pays. Ils sont beaucoup plus faibles qu'en France. En Italie et en Espagne, les charges sociales, et la main d'oeuvre sont beaucoup moins chères.

B. La jachère et la culture extensive/intensive

Les 15 % et l'extensification, pour l'instant, on ne sait pas trop à quoi ça va aboutir. Pour l'instant, en viticulture, il y a beaucoup de bruits qui courent au niveau des AOC et des droits de circulation, mais on ne sait rien de précis. On n'en tient pas compte. On préfère ne pas anticiper sur ces problèmes ; on en a bien assez comme ça.

Il y a un nouveau truc : depuis le 1er juillet, il faut un numéro de lot d'embouteillage. On n'était pas équipé. On a dû trouver une solution qui a coûté 3000 F. On a exporté du vin en Belgique en juillet ; il a fallu coller une étiquette sur la bouteille : c'est horrible. Il a fallu acheter un appareil qui se met sur la chaîne d'étiquetage, et qui imprime un numéro sur la bouteille, sur le verre. Ça coûte 12 000-15 000 F. On sera obligé d'y passer. C'est un investissement qui ne sert à rien. Ça vient de la PAC.

C'est une crise plus importante qu'on y pense. Toutes les mesures contre l'alcool, c'est toujours le vin rouge qui est pris en modèle. Les gens consomment moins de vin ordinaire, et plus de vin de qualité. Il y a le problème de l'exportation qui marche mal. Le Beaujolais se vendait beaucoup au Japon, en Grande Bretagne et en Suisse. Ces pays ont suspendu leurs importations de vin. Même le Bourgogne qui marchait bien a de gros problèmes.

Mais ça va mal partout : si on regarde la bourse, on prend peur. Même les banques prennent peur : elles ont tout placé dans l'immobilier, et même l'immobilier ça va mal.

D. Les projets

Dans un premier temps, si ça ne marche pas, on va développer la vente directe. Après, on verra. Si ça marche mal, dans la mesure où les terrains se vendent, je suis prêt à tout vendre. Il y a deux ans, si ma femme avait été d'accord, j'aurais tout vendu. J'avais trouvé un Suisse, qui voulait racheter les vignes et la maison.

Je ne suis pas matérialiste : je fais un truc, si ça ne va pas, on change. S'il faut faire autre chose un jour, pas de problème. Je touche à tout. Il n'y a qu'une seule chose que je ne voudrais pas faire, c'est curé. J'aime bien les travaux publics, tous les métiers du bâtiment. Il n'y a qu'une chose que je ne fais pas, c'est le plâtre. Sinon, la menuiserie, la maçonnerie, la mécanique, la plomberie... je fais tout. Je me vois mal continuer des années en tirant sur la ficelle. On a mis un peu au soleil. Je ne vais pas travailler des années pour ne rien gagner."

PATRICK HAINEVILLE (32 ans)
Céréaliier en Eure-et-Loire

I. L'EXPLOITATION

A. Description

J'ai 80 hectares. Mais, on n'a pas encore été remembré, alors ça me fait 25 parcelles.

J'ai un BEP agricole.

B. Les activités

Je fais :

- de la luzerne en contrat, c'est pour une entreprise
- du colza
- du blé dur
- du blé tendre : ça c'est l'activité principale, on en a 24 ha + 3 ha de blé améliorant en contrat
- de l'orge : c'est ma deuxième activité, j'en ai 16 ha environ
- des haricots secs en contrat avec Legumex, une entreprise à côté de Chartres.

Le **haricot sec**, c'est la première année que j'en fais. C'est à la place du maïs. C'est pour valoriser l'irrigation. Je le fais arracher par un entrepreneur.

La **luzerne**, c'est la deuxième année. C'est parce qu'il y a peu de boulot. Et puis, c'est pareil, c'est l'entreprise qui s'occupe de la récolte.

C. Historique de l'exploitation

Je me suis installé il y a 10 ans. Au début j'avais 20 ha. Après mon père m'en a recédé 20, et puis il s'est arrêté l'année dernière, il a pris sa retraite. Ça me fait 80 ha. C'est une succession.

D. L'organisation du travail

Je travaille seul. Mon père me donne un coup de main. Mais, comme il est à la retraite officiellement, alors je suis seul, je travaille seul.

La moissonneuse batteuse, je la partage avec mon oncle. Avant c'était mon père et mon grand-père. Ça n'est pas un GAEC. C'est seulement pour la moissonneuse batteuse d'ailleurs. Sinon, on ne partage rien d'autre.

J'appartiens à un GVA (Groupement de Vulgarisation Agricole). On fait des tours de plaine. J'y vais pas beaucoup, c'est pas ce que j'attendais. Maintenant, je suis forcé d'y rester parce que j'ai fait un PAM (prêt bonifié). Pour le PAM, ils imposent de faire faire une étude de rentabilité, d'être à un centre de gestion et d'appartenir à un groupement. Donc, j'y vais deux fois par an, parce que je fais partie du bureau, ils m'y ont mis de force. L'ingénieur, quand on lui demande un conseil, il sort son bouquin, vous voyez le truc.

Je suis à la FDSEA. Enfin, j'ai été bloquer les routes une journée comme tout le monde.

Je fais un peu d'entraide. Si il y en a un qui a un problème. L'an dernier, la machine est tombée en panne, il nous restait 4 ha à battre, il y en a tout de suite un qui s'est proposé. On s'arrange comme ça. C'est tout. Le reste, ça ne m'intéressé pas, c'est trop de contraintes.

E. La vie sociale

Ma femme travaille à la Préfecture de Police de Paris. Mais, elle est en congé parental pour le moment. Si il le faut, elle reprendra après. Avec un

nouveau contrat, peut-être qu'elle pourrait rester à la maison. On a deux enfants à élever, alors ce serait bien.

Jusque-là on partait en vacances début juillet. Maintenant avec l'arroseur, et puis les vacances scolaires qui tombent en période de travaux agricoles, on ne part plus. Depuis 2 ans. De toute façon, on ne peut pas prévoir à cause du temps. En février par exemple, avec les traitements.

Je suis abonné à France Agricole et à Horizon.

II. LES PRATIQUES CULTURALES

A. La rotation des cultures

Cette année, l'assolement ce n'est pas prévu, à cause de la PAC. Je ne sais pas si je gèle, si je gèle pas. Mais, si je ne le fais pas, je n'aurai pas la prime sur le colza.

Ça se décide au mois d'avril normalement, comme ça je fais ma commande D'ENGRAIS au mois de mai.

Le maïs, c'est ma tête d'assolement. Normalement le blé va derrière le maïs, les haricots et le colza, l'orge derrière le blé, après je fais un orge sur orge. Le haricot laisse un parasite dans le sol pendant 7 ou 8 ans. Mais, c'est la première année. Je verrai ce que je ferai après.

B. Les itinéraires techniques en culture

Plutôt que d'acheter la semence pour le blé, j'en achète 100 kg environ, et je la remultiplie. Ça représente 3/4%. Cette année ça été plus important parce que je voulais renouveler tout ça. Mes achats, ça a représenté environ 20% de la semence totale. Le blé améliorant, ce n'est pas la même chose, c'est sous contrat.

Pour le blé qui est ma principale culture :

— le 10/30 octobre, je fais le semis avec la semence que je fais moi-même et que j'achète. Je la choisis suivant les résultats des essais, des rendements, les maladies... sur les revues techniques.

— en février, je passe un engrais, azote.

— après je désherbe.

— en mars, je fais un 2ème passage d'azote.

— deux fongicides en avril avec un redésherbage et un raccourcisseur presque partout.

— un fongicide en mai.

— un 4ème en juin parfois, enfin presque jamais, pas cette année, ça dépend des maladies.

— la récolte en ce moment, c'est moi qui la fais.

Les quantités, c'est sur les bidons qu'on achète. Il y a aussi le conseiller technique qui vient nous aider.

La coop nous fait une réunion en morte saison, pour les nouveaux produits. C'est ça le service. Oui, c'est important. Ils essaient les produits et nous communiquent les résultats des essais. Quand il vient chez nous, le technicien, il nous retient 2% sur le prix pour le déplacement, donc on le paie indirectement. C'est normal, avant tout le monde le faisait venir, il ne pouvait plus suivre avec ses 250 clients. Maintenant on l'appelle quand on en a vraiment besoin. Nous, c'est 4/5 fois par an.

C. L'équipement

J'ai deux tracteurs, un qui a 12 ans, un qui a 3 ans. Mon pulvérisateur a trois ans. J'ai changé beaucoup de matériel depuis que je me suis installé.

Mon semoir à grain, il a 10 ans, ma charrue, 5 ans, j'ai aussi un semoir à maïs, une herse rotative, une remorque.

Cette année le gros investissement, ça été le matériel pour l'irrigation : une pompe montée au mois de mars. Mais, il y a encore à étendre. Pour l'instant, il n'y a que la moitié de l'exploitation qui est irriguée. Le problème, c'est pas l'argent non, c'est le remboursement. Ça ne va pas se faire avant 5 ans. C'est pour ça que j'attends pour mon installation. Dans le village, on est trois à vouloir être remboursé, et ce sont les trois qui sont irrigués. Les autres, ils ne sont pas pour. C'est pas un hasard.

C'était soit l'irrigation, soit la moissonneuse batteuse qui a 12 ans. La moissonneuse batteuse, ça ne m'aurait rien rapporté, alors j'ai pris l'irrigation.

Ça ce sont les gros morceaux : je renouvelle souvent mon matériel pour avoir plus de performance. Par exemple, pour le pulvérisateur, j'ai pris des rampes hydrauliques, pour commander à distance, du tracteur, et ne plus avoir à descendre.

L'année prochaine, je n'achèterai rien, même sans la PAC d'ailleurs. L'irrigation, il faut 2 ou 3 ans pour s'en remettre. Il y aura sans doute un peu d'investissement à faire pour l'irrigation, mais c'est tout. On a emprunté beaucoup pour ça. Mais, on avait ramassé deux sécheresses les deux dernières années. En plus pour faire des cultures comme le haricot, il faut être irrigué, sinon on n'a pas de contrat.

C'est le marchand de machines agricoles qui m'a conseillé, il a fait les calculs de perte, etc...Il y a eu aussi l'étude du CEREL, ils me l'ont offert, c'était gratuit. Mais, le plan de l'installation, c'est moi.

Quand j'ai envie de quelque chose, alors j'achète quelque chose de bien. Le moins cher, on le trouve toujours, moi je veux le meilleur. Je ne veux pas changer tous les quatre matins. Je mets tout de suite ce qu'il faut, pour la puissance par exemple, je prends toujours le haut de gamme. J'ai toujours fait ça. Comme mon père. Enfin, lui il changeait tous les 5 ans de tracteur. Remarquez par ce principe là, si on pouvait, on changerait plus souvent. Même s'il va très bien. Je veux bien travailler avec du vieux matériel, mais du bon. Il faut que ça tourne. C'est pour ça que je n'hésite pas à faire

30.000 balles de frais sur la moisson-bat. C'est pareil pour les cultures, il ne faut pas hésiter.

D. Les bâtiment

Cette année, j'ai du réparer un hangard à cause d'une tempête, il était tout parti. 30.000 balles que ça m'a coûté. Heureusement j'étais assuré.

Non j'ai pas de projet : tout est neuf ici. Ça n'a pas plus de dix ans. Attention, une moissonneuse batteuse de douze ans, c'est une antiquité, mais pour un hangard, c'est du neuf.

III. LA GESTION DE L'EXPLOITATION

A. La distribution

J'achète presque tout à Boisseau, c'est une coop, c'est petit, il y a l'accueil, c'est bien. Le directeur vous reçoit dans son bureau, bon service, il hésite pas à venir voir. Quand on a un problème, ils sont là. Tous les mardis matins, le conseiller technique fait une réunion. Il fait un tour de plaine le lundi, une réunion le mardi. C'est un type diplômé qui était à l'INRA avant. Il connaît bien son métier. Je leur ai acheté le tracteur aussi. Et puis, mon père y était, mon grand-père y était, alors moi j'y suis aussi, voilà.

L'irrigation, ce n'est pas chez eux que je l'ai prise. C'est un représentant de chez eux qui est parti et qui s'est installé à son compte. Moi, je l'ai suivi. Un type formidable qui vient quand on veut. Un jour, il s'est déplacé un dimanche pour voir ce qui n'allait pas. Il est venu voir avec son fils.

Chez Boisseau, je prends les phyto à 80%. Avant c'était 100%. Mais j'ai un copain qui a pris un négoce, alors maintenant je lui prends quelques trucs. Il faut dire qu'il s'en est déplacé des fois pour venir me vendre sa camelotte.

Pour les haricots : la maison qui fait les haricots, le gars, il a un négoce, en même temps. Alors comme c'est la première année que j'en fais, je leur ai tout pris. Comme ça ils ne pourront rien me dire question qualité. Ça viendra de chez eux. Après, si ça marche, je verrai.

Je fais une commande à 80% en décembre, et puis l'appoint au fur et à mesure, suivant les besoins. Oui, je commande seul.

La vente, c'est la coop, c'est pareil, c'est Boisseau, sauf les haricots qui sont en contrat avec Legumex et la luzerne qui est aussi en contrat avec un entrepreneur. Le blé améliorant, c'est payé sur analyse : il y a le prix coop + une prime à l'analyse. Plus il y a de protéines, plus on est payé cher. Ils nous donnent un sachet avec un questionnaire, ils analysent d'abord l'échantillon, et à la livraison, ils analysent chaque remorque. Comme on peut le vendre au prix de base, on ne peut pas perdre grand chose de toute façon. On n'a pas le choix de la date de livraison. On peut s'arranger avec la coop, mais c'est contraignant.

Pour l'orge, c'est l'inverse, plus il y a de protéines, moins c'est payé. On peut quand même perdre 30 francs du quintal, 30% sur une récolte ce n'est pas rien.

Le colza, c'est encore autre chose. On touche la subvention si on en fait. On a déjà touché 50% pour cette année.

Pour le blé dur, on peut vendre quand on veut avec une bonification par mois (en plus que le prix du jour). Si ça augmente plus vite, c'est tant pis pour moi.

La luzerne, on ne sait pas trop quelle quantité on va avoir le droit de produire : ça dépend de la subvention de Bruxelles.

Le haricot, c'est pareil c'est un prix à qualité donnée. Si la qualité n'y est pas, ils font un rabais de poids, pas de prix, enfin ça revient au même.

Avant, je vendais un peu au négoce à Janville. J'apportais quelques remorques. Mais, ils m'ont roulé une fois, deux fois, alors maintenant, tout part à la coop. C'est plus simple comme ça.

La coop c'est quelque chose pour moi. On est 300 actionnaires qui ont sauvé la boîte quand elle a coulé. Comme c'était notre fric, on s'est mobilisé. C'était BP qui avait repris la boîte. Mais comme c'était pas assez rentable, ils ont repris leurs billes un an plus tard. Comme ils y étaient pour rien les gens de la coop, côté gestion, on a sauvé le truc. Ça fait 5 ans environ. C'est aussi pour ça que j'y suis attaché.

Les rentrées d'argent, ça n'est pas tous les mois, mais presque. On vide quand on a besoin. Je livre le 15 du mois, et ils me paient à la quinzaine, à la fin du mois par exemple pour cette année. Là, on est payé à l'acompte pour la moisson, pour le reste, on ne sait pas. On a les rentrées aux récoltes et puis on se débrouille avec toute l'année pour faire le budget. Les factures par contre, on a 30 jours pour les payer.

D'après le gars avec qui j'ai fait le contrat, il va y avoir une augmentation de la consommation de haricots secs de 3% par an. Mais, je n'en ferai pas plus de 5 ha, parce qu'on est limité au niveau du contrat. En plus, il faut savoir prendre des risques, mais jusqu'à un certain point, il faut que ça soit des risques calculés.

Les nouveaux débouchés, le problème c'est qu'il faut trouver des contrats. Ceux qui en ont ne les lâchent pas facilement. Et y'a pas de place pour les autres.

B. Les intrans

Mon unité de référence, c'est le quintal par hectare. Pour la coop, c'est la tonne, parce que Bruxelles veut la tonne maintenant. Y'a de quoi s'y perdre.

Les intrans, ça dépend. Cette année, on désherbe à 130 balles de l'ha. Ça dépend du sol, des mauvaises herbes qu'on a. L'année d'avant, j'ai désherbé à 350 francs. Pour les fongicides, ça m'a coûté 500/600 francs de l'ha.

Puis, on a les prêts à payer. Y'en a qui arrivent à échéance, mais une partie seulement. Ça va quand même diminuer les charges.

En plus, moi, je n'ai rien en propriété, je loue tout, ça coûte.

De toute façon, les charges fixes, on ne peut pas y toucher : le fermage et les emprunts, ça monte à 2.500 francs par hectare. Le matériel est aussi compté dedans, c'est variable d'une année à l'autre. La moisson-bat nous a coûté 30.000 balles cette année, en courroies et tout et tout, ça c'est les impondérables.

L'irrigation aussi ça coûte : ce qui coûte cher, c'est pas l'eau, mais l'électricité, enfin l'abonnement. C'est 600 francs par mois, 12 mois par an. Pour la consommation j'ai des tarifs préférentiels, mais je n'ai pas le droit de tirer d'eau entre le 31/10 et le 1/4. Mais, pendant cette période, je paie quand même l'abonnement. Comme c'est la première année, je ne sais pas pour combien j'en aurai. Mais, ça s'additionne dans les charges de structure.

Si on compte à l'ha :

- j' ai pour 2.700 francs de charges proportionnelles, de produits,
- 2.500 francs de charges fixes
- + les amortissements
- + l'irrigation
- = j'en ai pour 7.000 francs par hectare.

Il faut donc que je tire plus de 7.000 francs par ha pour être rentable. Si on fait un très bon rendement de 90 Qt, on tourne à 9.000 francs, si on fait moins on n'y arrive pas.

Cette année, ça devrait couvrir les charges. Il y a deux ans, il est pas resté lourd, y'a trois ans non plus. L'année dernière, c'était sans problème. Je suis tout le temps arrivé à couvrir de toute façon.

Pour faire des économies, déjà, je vais essayer de me désendetter, en limitant les investissements. On peut faire des économies en remboursant ses emprunts. Ça baisse les amortissements, ça va de paire. En faisant une marge plus élevée, aussi. Sur les haricots par exemple, si tout va bien l'année prochaine, j'en fais 5 ha, quitte à prendre une personne pour la récolte. Les haricots, ça rapporte : c'est 5.000 francs de charges fixes.

A l'avenir, je ferai faire un peu de travail par entreprise. Pas tant que la moisson bat tient le coup. Le problème, c'est qu'ils coupent tout le même jour, plus le prix. Nous, on gagne 300 francs par ha, même avec un entrepreneur qui coupe à 650 francs. Cette année, nous, on le fait à 400 francs à cause des réparations de la moisson bat. L'année dernière, je tournais à 300 balles.

On peut toujours faire des économies, mais il y a un risque. Moi, je ne suis pas trop pour. Si on met un fongicide à 100 francs au lieu de 300 francs comme nous, on peut facilement perdre 10 Qt. Un mauvais désherbage, c'est pareil. Donc tant que je pourrai, je ne tirerai pas. Tant qu'on pourra jouer la sécurité, ça marchera bien.

C. La gestion

Oui, c'est rentable pour l'instant. Le chiffre d'affaire, c'est variable. La rentabilité, c'est ce qui me reste à la fin de l'année. Si j'ai de quoi vivre, c'est rentable. Si je n'ai pas de quoi vivre, c'est pas rentable. Pour les autres calculs de rentabilité, c'est le CEREL. On prend l'argent qu'on a besoin tous les mois sur un compte, ce n'est pas fixe, on voit après.

C'est au niveau du CEREL (le centre de gestion de l'Eure-et-Loire) que se fait la comptabilité de l'exploitation. Je fais des fiches par parcelles, avec tout ce que je mets, la date et le prix, c'est la marge brute, ça s'arrête là. C'est le minimum, mais c'est obligé. Eux, ils font le reste.

Avant j'étais au forfait. Deux ans avant de reprendre la part à mon père, j'ai opté pour le réel, volontairement, parce que je savais que j'y passerai de toute façon.

Le comptable, je le vois une fois par an environ.

Pour l'irrigation, j'ai fait faire une étude de rentabilité sur 3 ans. Ça été fait avant la PAC, c'est dommage. Enfin, il ne faut jamais regretter ce qu'on fait. Moi, je ne regrette jamais rien : tant pis, on verra.

IV. LA PAC

A. Opinion générale

La PAC, c'est mauvais pour tout. Ça va rapporter un bon paquet de chômeurs aussi bien dans les transports que dans le négoce, et puis un bon nombre de faillites. Ils ont mal tapé. Ils veulent baisser la superficie du blé, mais ils ne sont pas assez attractifs sur le colza. Il faut les acheter les gens. Et puis, c'est un système qui va leur coûter une fortune, ils vont être forcés de tout subventionner. Ils auraient mieux fait de donner l'argent pour les nouveaux débouchés, comme les carburants verts.

La PAC, pour moi, c'est une baisse du chiffre d'affaire de 20%. C'est CEREL qui s'est occupé de nous faire le calcul. Ils nous l'ont offert. Avec les 15% de gel des terres compris. Mais hors légumes. C'est pour ça, qu'en augmentant la surface de légumes, on peut faire fondre ces 20%.

Ce qu'il faut faire, c'est attendre et tenir. Tout ça, ça dépend des pays de l'Est. S'ils se mettent à produire, c'est la fin. L'Ukraine, c'est mieux que la Beauce. Ou alors, il faut les rentrer dans l'Europe. Même au niveau de l'Europe, on n'est pas à égalité de toute façon, entre les différents pays.

Ils disent qu'ils vont baisser le foncier non bâti. Moi, je me demande ce que des communes comme ici vont faire, si on leur retire le foncier.

B. La jachère

La jachère, il faut qu'elle soit tournante, sinon ça ne vaut pas le coût.

Au début, je ne savais pas si j'allais geler. Mais les pénalités, il paraît que ça va être important. Y'a les satellites pour la surveillance, j'en ai déjà vu des photos satellite. Ce que je déclarerai, je le ferai, je ne chercherai pas à tricher.

Je vais choisir les champs qui sont trop longs pour l'arroseur. Je vais rogner au bout. Plus un champ de mauvaise terre.

C. L'extensification

Faire de la culture avec un épi tous les deux mètres, c'est pas la peine, ça rapporte que dalle. Ça c'est non.

Je diminuerai peut-être les intrants : ce sera une forme d'extensivité, mais pour le reste, non.

Même pour la qualité ce n'est pas rentable. Y'a un type qui en faisait dans le coin quand j'étais petit. C'était nul. C'était un parisien qui était venu à la campagne en 68. C'était pas joli à voir. C'est sûr, il y mettait rien dessus. Mais personne n'en voulait.

Enfin, si c'est rémunérateur, on le fera. On est prêt à faire n'importe quoi pour l'argent. Si on nous le paie 500 balles le quintal.

Si c'est ça, on va crever de faim! Entre faire faillite bêtement et le reste, moi je préfère me battre.

D. Les projets

Le salariat ? Ça dépend combien on me donne. Mais, je ne suis pas pour. On est pas en Russie! On ne veut pas être des fonctionnaires. Et puis, on ne m'a jamais commandé, et j'ai jamais commandé à quelqu'un. Déjà, on nous fonctionnarise en nous donnant des subventions. Enfin, si c'est ça, j'irai pas à l'arroseur à 7h30 du matin.

Un autre métier ? Ce serait un métier manuel, ça c'est sûr. L'électricité peut-être, parce que je m'y connaît pas mal. J'ai failli être mécano à un moment.

Les projets d'avenir, il n'y en a pas. Le poulet, c'est saturé, la vache laitière, c'est hors de question. La vache allaitante, ça m'aurait bien tenté, mais j'y

connais pas grand chose. On ne se lance pas comme ça, quand on ne connaît pas. Ce qui paie bien, c'est le pigeon. Mais, il faut faire de la vente au détail. Disons que je n'ai pas encore bien étudié le problème. Enfin il faut trouver quelque chose qui valorise les cultures : les bêtes, ça mange les récoltes. C'est pour ça que l'élevage, ça me tente.

Mes faiblesses, c'est d'avoir trop de fermages. Mais, on ne peut pas forcer les gens à vendre de toute façon. Les atouts, c'est dans l'irrigation, pour certains débouchés qu'on attend même pas. Comme les haricots par exemple. Ils rapportent de quoi payer les charges d'irrigation.

ANTOINE HOLSTEIN (30 ans) **Céréalière, éleveur en Oise**

I. L'EXPLOITATION

A. Description

Nous avons une superficie de 40 ha, tout en location : j'en loue une bonne partie à mon père et 7,70 ailleurs : sur les 40 ha, nous avons:

- 16 ha de prairies permanentes
- 16 ha de maïs pour l'ensilage (j'en achète aussi 10 ha à mon père)
- 8 ha de blé.

Au mois de septembre, je reprends 30 ha à mon père qui va essayer de profiter de la préretraite : ça va me faire 70 ha.

En ce qui concerne le troupeau : j'ai 60 vaches laitières, plus une vingtaine d'élèves par catégorie d'âge. J'ai repris le cheptel de mon père à mon installation.

L'exploitation est assez morcellée, en parcelles qui vont de 55 ares à 6/7 ha.

Mon statut juridique, c'est l'entreprise individuelle. Je n'ai pas eu le droit de m'installer en GAEC : de toute façon, le GAEC, c'est le bague à perpétuité. Ils vous font des prêts bonifiés sur 9 ans pour vous installer, mais vous avez 50% de l'exploitation en parts de GAEC. Alors au bout de 9 ans quand vous avez remboursé les prêts, il faut reprendre les parts de GAEC.

B. Les activités

On est considéré comme céréalier, parce que le maïs compte avec le blé comme une "grande culture". Mais, pour nous, l'activité principale c'est le lait, que ce soit en termes de revenu ou de travail. L'hiver, on a deux heures de traite le matin, deux heures le soir, 2 heures pour les alimenter, une heure et demi pour les pailler. Et ça 7 jours sur 7. On a une fédération axée sur les céréales et la grande culture : nous, on est heureux, on a des revenus avec le lait. Mais, ce n'est pas la même vie.

On a agrandi le troupeau en 1979/80 : mais surtout, on s'est équipé. Avant, on était moins bien équipé, au niveau de la traite, mais ça prenait autant de temps de travail.

Ce qui a changé aussi, pour les cultures, ce sont les traitements : avant pour le maïs par exemple, on traitait une fois, maintenant 3.

C. L'historique

Je suis installé depuis 1986 : mais je travaille sur l'exploitation de mon père depuis 1979. Avant, j'étais associé d'exploitation.

D. L'organisation et les groupements

On s'est organisé entre moi et mon père. Moi, je fais la traite, l'alimentation des VL en maïs, lui il alimente les génisses. Je sème, il laboure. C'est moi qui traite (1 désherbage, 2 raccourcisseurs, 3 fongicides), je sème l'engrais, pendant que mon père, il conduit la benne. Quand, on charrie le fumier, je charge l'épandeur et c'est lui qui le vide (ça dépend du temps). Le déchaumage, c'est mon père qui le fait. La buvée des veaux, c'est moi et parfois ma mère : c'est pas le plus marrant, j'aime pas trop ça, le plus grand ennemi, c'est la diarrhée ou la scepticémie pour les veaux, pour les vaches c'est la mamite. Les vélages, c'est pareil, c'est moi. Les vélages ne sont pas une chose toujours simple non plus : sur 70 vélages, y'en a 30 qui se passent sans aide, sinon, on a une césarienne par an, mais le véto, on l'appelle en dernier ressort, il vient pour 3/4 vélages, quand il faut replacer le veau dans le ventre de la vache.

Tout ça s'est décidé spontanément. Mon père dépasse 50 ans, alors les travaux durs... Et puis, mon père n'a jamais traité : c'est un boulot de précision, plus compliqué, plus technique.

Quand, il y a une décision, on en parle ensemble, puis il me dit "tu fais comme tu veux" : de toute façon, il faut bien décider. Alors, je m'en remet à mon jugement. Par exemple, pour la PAC, les conseillers ont préconisé de ne pas faire de traitement sur le colza, résultat, ils vont faire 15 Qt : de toute façon, ils ne peuvent pas prendre les décisions à votre place : on est toujours seul à gérer son exploitation. C'est pareil, dans les années 80, ils ont fait faire des plans de développement à des gens qui n'ont pas pu s'en sortir parce qu'ils n'avaient pas les épaules. C'est pour ça que je ne voulais pas prendre de GAEC, parce que toutes les décisions sont à prendre à deux : de toute façon, un GAEC qui marche bien, c'est un GAEC où il y a un gars qui a pris la tête. Ou alors, il faut des secteurs d'activité parallèles : par exemple, il me laisse les vaches, et moi la plaine. En plus il faut que le cas se présente, et il faut un gars qui puisse suivre, ce n'est pas évident. Ceux qui cherchent à s'associer, ce sont des gars pas trop courageux. Ou alors, dans la région, ce sont de grosses exploitations qui n'ont pas besoin de s'associer avec des petits comme nous. Ce n'est pas facile de gérer à

deux. En plus, il faut décider tous les jours dans notre métier : avec des inconnues. La plus grande inconnue c'est le climat.

Dans la région, on est obligé d'être syndiqué, parce que ceux qui siègent aux commissions du cumul, au contrôle du lait sont tous du syndicat : Alors, nous on est à la FDSEA Oise. Quand vous voyez que le Directeur de la FDSEA est aussi Directeur de la Chambre d'Agriculture, ils ont un service comptable qui s'est allié au centre de gestion pour faire un concurrent de moins. Ils sont partout, même dans des trucs nationaux, comme à l'ADASEA (Association Départementale d'Adaptation des Structures et Exploitations Agricoles) : ils contrôlent tout, l'installation des jeunes, la pré-retraite, la jachère, ils redistribuent les subventions qui sont données au niveau national dans le département. C'est par ça que j'ai reçu ma dotation à l'installation (65.000 francs) et mes prêts bonifiés au Crédit Agricole.

En entraide, on fait les semences et le maïs ensilage. On fait aussi un peu de prêt de matériel, on se prête une benne par exemple. On a aussi une sous-soleuse à deux, et un enfonce-pieux à trois, pour le haies. Mais, un pulvérisateur à deux, ce n'est pas possible : parce qu'on va vouloir traiter en même temps.

E. La vie sociale

Ma femme ne travaille plus : elle est en congé parental. Avant, elle était comptable à la FDSEA.

Nous avons 3 enfants en bas âges : 7 ans / 5 ans / 2 ans.

Pour les enfants, on est obligé d'aller en cure, ça me fait deux week-ends de vacances dans l'année, pour les accompagner et revenir les chercher. Sinon, on est parti 3 fois une semaine en 8 ans. Mais, on souffrirait plus de l'inactivité : et puis, on ne sait pas rester comme ça sans rien faire, même avec 39° de fièvre, on y va.

On est abonné au Nouvel Agriculteur, à la France Agricole, mais c'est trop compliqué, et L'Oise Agricole, enfin celui-là je le lis par mon père, c'est fait par le département, pour les aides et tout ça, c'est là que ça se passe.

II. LES PRATIQUES CULTURALES

A. La rotation des cultures

Nous, on a 16 ha de maïs et 8 ha de blé.

Pour la rotation des cultures, on fait un truc illégal : je tourne sur mes parcelles et celles de mon père. Le maïs, c'est la tête d'assolement, je mets mon blé après, avec les parcelles de mon père, je peux faire tourner tous les ans. On va commencer par un maïs, puis après on met un blé. Il nous arrive quand même de faire un blé sur blé. C'est pareil, comme on fume les terres à maïs, on recommence par un maïs. Enfin il faut que ça s'équilibre sur l'ensemble des deux exploitations, 25 ha de maïs, 30 de blé.

Ça se décide avant la moisson, puisqu'on garde les semences : quand on a battu, on sait, à cause de la rotation, si la parcelle est en maïs, on va mettre du blé, etc... Des fois, y'a les accidents de cultures, comme en 87, où on a eu une mauvaise fécondation, on n'y était pour rien, mais on n'est pas à l'abri d'un accident.

Mais, il va falloir tout remettre en ordre avec les primes de la PAC. Ce qui fait foi, c'est les parcellaires, ce n'est pas comme avant sur l'ha : enfin, ça c'est quand on dégage un bénéfice, sinon, on nous remet au forfait. Avec les parcellaires, ils m'ont doublé les revenus (ce que je suis censé avoir) : de 2 millions, je suis passé à 4. Donc on a investi, pour baisser les revenus. Pour le matériel, par exemple, je reviens à l'emprunt, et je place mon argent en parallèle. Comme ça, ça baisse les revenus : on était pas habitué à ce genre de truc!

B. Les itinéraires techniques en culture

Les semences, on les fait en partie, pour une part de 70% environ. Il faut tout passer dans le trieur, et sélectionner, après on les passe dans la poudreuse et on la met en sac. Sur 30 ha, j'achète 10 Qt, nous, on fait environ 50 Qt de semences : mais ça représente du travail. J'en ai pour une semaine, avec un copain qui m'aide, pour les siennes et pour les miennes. Mais, ça revient moins cher.

Pour le maïs, ce sont des hybrides : on a des variétés sûres en termes de rendement, de capacité à l'averse. On se base là-dessus pour choisir. D'une année sur l'autre, on reprend la même pour 60%, tant qu'elle tient, et on essaie 4/5 hybrides nouveaux sur les 40% restant.

Pour le blé, on commence à partir du 15/10 au 5/11 : on laboure, on tasse, on sème, avec un matériel compact, tracteur-herse rotative-semoir. On évite les passages pour protéger la structure, pour éviter le tassement de la terre. Avant, il y a l'engrais, un premier apport en complet 15-11-22 Azote-phosphore-potasse. On a un désherbage à partir du 1/3 : il y en a qui le font à l'automne, nous, on ne le fait pas, quand il fait sec, ça ne marche pas bien, et puis, ça correspond à une période de pointe dans l'activité, avec le semis, les vélages, le maïs-ensilage. Après, on passe un raccourcisseur, avec du C5, on remet un 2ème apport d'azote 2-5-10. Le 1/5, on passe le premier fongicide, pour la maladie du pied, plus un deuxième raccourcisseur CECOSEL CR (c'est un régulateur de croissance, ça raccourcit les noeuds). Ça facilite l'enracinement en année sèche, ça puise l'eau. Au 31/5, on passe le deuxième fongicide, pour la maladie des feuilles (comme la rouille). Un mois après, on passe un troisième fongicide pour les maladies du feuillage et de l'épi. S'il n'y a pas de puceron, on attend pour voir s'il faut un insecticide, parce que l'insecticide ce n'est pas préventif, c'est curatif, et ça n'a pas de rémanence. Ce n'est pas la même chose pour les fongicides, il peut pleuvoir, ça tient. Pour l'insecticide, il y a des seuils de traitement : s'il y a une colonie sur plus d'un épi sur deux, on traite. On n'attend pas qu'ils aient fait du dégât : les prédateurs naturels, ça agit trop tard.

Pour le maïs, on commence à partir du 15/4 au 1/5. On commence par un vibro (outil à dent) pour niveler le sol. On passe un engrais (800 kg), on traite, on refait un vibro et on sème. Avant le labour, on passe un fumier (environ 60 tonnes ha). Après, on désherbe à la trazine : on désherbe en 2 fois en bophyre. Après, c'est tout.

Les renseignements sur les dates et les produits, c'est soit la coop, soit un organisme privé : si on n'est pas sûr, ils nous disent s'il faut le faire ou non. Puis, on fait faire des analyses de sol : on fait un vingtaine de prélèvements sur une parcelle de 5 ha, qu'on envoie au labo, soit à la coop, soit au marchand d'engrai, où on a droit à 2/3 analyses gratuites par an. Les quantités, c'est marqué sur les bidons, et puis il y a le conseiller technique qui adapte à notre situation : on essaie de sous-doser un peu, parce que les fiches techniques indiquent toujours le maximum.

Pour la récolte, c'est fait par une entreprise. C'est le même gars qui fait le blé et la paille : ça nous coûte 780 francs de l'ha. En plus, je lui achète 30 ha de paille pour pailler les vaches : ça me fait 60 ha de paille. C'est 60 francs la balle de paille, on en fait entre 15 et 20 par ha.

Le maïs, c'est pareil, on fait faire l'ensilage : il faut une ensileuse et un tracteur avec lame qui tasse. Ça nous revient à 1170 francs l'ha, tassé.

Tout ça ça reviendrait aussi cher en CUMA : de toute façon, ici, ça n'a jamais pris les CUMA, il faut une bonne entente, et surtout on a trop de différence entre les petites et les grandes exploitations. Et puis, on a toujours eu de bons entrepreneurs : ce sont les mêmes depuis les années 60 pour le blé, et depuis 1977 en ensilage.

Question rendement, pour le maïs ensilage, on fait entre 45 et 55 tonnes de matière verte : c'est l'eau et le soleil qui font la différence. Cette année, c'est prometteur. Pour le blé, ça fait 3 années qu'on tourne à 80 Qt en blé sur blé. En 87, c'était la plus mauvaise année, on a fait 55 Qt à l'ha. Pour rentrer dans nos frais de toute façon, il nous faut 70 Qt.

C. Les itinéraires techniques en élevage

Notre race, c'est la prime Holstein. Mes beaux parents, ils ont des Normandes. La première année, j'en ai pris 4 : je les ai revendues la même année, et pourtant, c'étaient des Normandes sélectionnées. Le principe de la Holstein, c'est qu'elle est grosse productrice de lait, avec tous les avantages, surtout dans les taux de matière grasse, et protéique. Moi, je fais 38 pour le taux de matière grasse et 31 pour le taux protéique : c'est moyen pour la race. Mais, j'ai commencé en 86, avec le contrôle laitier qui me fait les calculs mois par mois et vache par vache. Avant, je faisais tout moi-même, je pesais, mais je n'analysais pas. Le contrôle laitier, c'est 60 francs par vache, mais, on touche 2 centimes du litre par la laiterie, si on y est, plus un abattement par le CRIL, plus des taureaux réservés pour le testage. C'est pareil, c'est un système, soit on rentre dedans, soit on reste à côté.

Je fais faire aussi des insémination : c'est 237 TTC, l'insémination. C'est ce qui vous permet d'avancer en élevage, au niveau technique : ça fait des VL plus productrices en lait. Une Holstein, elle a tout pour produire avec des aliments grossiers. Mais, elle mange énormément, du maïs ensilage, du foin et de l'herbe, dans les prairies. Moi, je leur donne 365 jours de maïs ensilage par an. Le foin, je l'achète à un copain qui en fait pour les chevaux.

Les rendements, c'est le contrôle laitier qui le calcule : on produit en moyenne 7500 litres par vache et par mois. Il y a deux ans, j'étais le 266ème question rendement dans l'Oise. En 1991, je suis passé à la 130ème place. J'ai augmenté ma production de 1300 litres par vache par an. L'année d'avant, par exemple, je faisais en moyenne 6900 litres.

Ça c'est tout le problème des quotas. On a un côté déterminé qui nous est donné à l'installation, sur l'EPI. Avant le contrôle par exemple, ils n'admettaient pas mes 5.000 litres, ils ne m'en ont accordé que 4.500. Nous, c'est la barrière des 200.000 litres par an : au dessus, c'est fini.

Cette année avec la PAC, ils n'ont pas donné d'autorisation nouvelle pour les quotas. Nous, on avait pensé à un truc, mais c'est pas légal. On s'était dit, il y a un voisin qui a droit à 250.000 litres pour lui, mais il ne traite plus, parce qu'il est trop vieux, ça serait bien qu'il me les repasse, si on se mettait en société de participation. C'est l'ONILAIT (Office National d'Intervention) qui décide, on a fait un dossier, mais ils ne sont pas d'accord.

Aujourd'hui, on a une référence suspendue, d'environ 1,5% du quota : en échange, on perçoit 1,73 francs du litre. Ça, c'est fini avec la PAC. Enfin, il n'y a que la France qui est intéressée par la prime.

C'est pas mon quota qui fait le travail de la laiterie : elle, si elle n'a pas assez de lait, elle peut en faire venir de l'étranger, aujourd'hui, elle brasse environ 30% de lait étranger. Il n'y a que la France qui n'a aucune mobilité. En Grande-Bretagne, il y a une bourse des quotas : celui qui a trop de lait achète, c'est la loi de l'offre et de la demande. En France, celui qui dépasse, il paie. Moi, il m'arrive d'avoir 20.000 litres de trop. J'ai vendu 30 VL depuis le 1/1, à une période où il y avait beaucoup de monde sur le marché, comme moi : je les ai vendues 13 francs le kg au lieu de 120 francs à un cours normal. Ça m'a fait mal au coeur.

Moi, j'ai droit à 316.000 litres de lait par an, plus un quota matière grasse, mais ce quota n'a jamais été appliqué pour l'instant. Pour tout litre supérieur à mon quota de production, je paie 2,50 francs de pénalité : à ce prix là, il vaut mieux le mettre à l'égoût. L'année dernière, j'ai donné 4.000 litres de lait au kurdes, mais c'est illegal, parce qu'ils doivent puiser sur les réserves de la CEE. Le problème, c'est qu'il n'y a pas de réserve. Pour l'instant, cette année, je dépasse de 6.000 litres : mais, en juillet, je ne sais toujours pas si je vais payer ou pas. En plus, on ne sait toujours pas si ils vont appliquer le quota matière grasse. Mon quota, c'est un quota par la laiterie Gervais-Danone : le problème, c'est qu'ils n'ont pas beaucoup de disponibilités. En fait, ce n'est pas vraiment un quota personnel, ça se passe au niveau de la laiterie. Si elle a des quotas disponibles, elle peut les redistribuer entre les différents producteurs de la région.

D. L'équipement de l'exploitation

J'ai tout à moi, pour ainsi dire, à part quelques trucs en entraide, à deux ou trois. Deux bennes, une herse, deux semoirs, un pour le blé, un pour le maïs, le matériel pour faire la semence (ça ça me vient de mon père, c'est vieux, mais ça marche)... Plus le matériel pour traire les vaches. Tout ça c'est pas neuf.

J'ai trois tracteurs, 2 vieux, 10/15 ans, et un tout neuf que je viens d'acheter à crédit. Comme je vous ai dit, j'emprunte pour diminuer les revenus, et parallèlement je place mon argent. C'est mon dernier achat. Il y deux ans, je me suis acheté un pulvérisateur.

E. Les bâtiments

J'ai agrandi le hangar pour les bêtes, il y a deux ans. Mais, j'ai tout fait moi-même. Ça ne m'a presque rien coûté. Pour le reste, la salle pour traire les vaches, ça été fait à mon installation. Je l'ai compté dans mes investissements de départs.

Ce qui me fait peur, ce sont les nouvelles normes écologistes. Par exemple, l'enclos devant l'étable, il va sans doute falloir le couvrir, parce que ça pollue les nappes. Là, je ne suis pas d'accord.

III. LA GESTION DE L'EXPLOITATION

A. La distribution

Pour les achats, c'est le négoce. Avec la coop, les prix ça se vaut. Mais, dans le privé, on peut mieux négocier les prix. J'ai toujours travaillé avec une même personne, puis elle est décédée, et puis comme personne n'a repris, c'est la coop qui l'a fait, ça fait un concurrent de moins.

Les engrais, c'est les engrais Bataille, ou la coop Milly, les phyto, c'est Phytoavant, les tourteaux, ce sont les vaches qui décident, on a déjà fait 3 fournisseurs, mais ça ne leur plaît toujours pas, alors on va changer. Enfin, en général, je suis fidèle à mes fournisseurs, tant qu'il n'y a pas de problème. Pour les tourteaux, je viens de trouver un fournisseur qui fait de l'échange céréales pour les premières années, ils les introduisent dans les tourteaux. On va voir!

Pour la vente, c'est la coop pour les céréales : eux ils sont équipés pour sécher, et puis pour livrer, ce n'est pas loin, c'est pratique.

Avant, j'appartenais à une coop pour le lait : mais le conseil d'administration n'arrivait pas à gérer son budget. Ce n'était plus possible. Depuis deux ans, je suis dans le privé, il y a plus de marge de manoeuvre, et en plus, on n'a pas de bille dedans. Si Gervais-Danone se casse la gueule, moi, je ne laisse pas de capital. Je ne vois pas pourquoi, on devrait subir les déficits des autres.

Pour l'argent, on nous paie un acompte une fois par an au moment de la moisson, et des compléments de prix, un en décembre, un en mars. Mais, pour le lait, c'est tous les mois. Tout le problème, c'est la trésorerie, quand ça rentre, on a envie d'acheter, mais il faut que ça dure toute l'année. Au début, quand je me suis installé, je voulais financer mes engrais avec mes frais d'installation, alors j'ai pris plus d'emprunts. Aujourd'hui, on prévoit les mois où il y a peu de rentrée d'argent, pour éviter de marcher avec du crédit à court terme culture, ça coûte trop cher. En décembre, par exemple, on a 9 millions de paie de lait, et 14 millions de sortie (loyer, les entrepreneurs pour les récoltes, les assureurs, etc...). Mais, à la laiterie, on peut demander un acompte gratuit. A la coop, on n'en avait pas. Et puis, on pouvait vivre avec le salaire de ma femme.

Le système est mal fait. On a les cotisations sociales le 10 du mois, et on est payé le 15 pour le lait. On est souvent obligé de demander des acomptes à la laiterie. Heureusement que c'est gratuit à Gervais.

L'Est, c'est pas une ouverture pour nous. On leur donne de l'argent pour qu'ils nous achètent. Ça ne pourra pas durer longtemps ce genre de débouché. C'est pareil, quand Renault vend des voitures en Argentine, on subventionne Renault, en échange de quoi, on importe de la viande de là-bas. Ça ne peut plus durer tout ça.

On n'arrête pas de nous dire de diversifier. Diversifier, c'est du travail en plus. Si c'est pour faire de l'agro-tourisme, comme ils disent, j'aurais un hotel-restaurant, je ne serai pas agriculteur.

J'ai bien pensé à faire du lait au détail, mais ça ne marche pas ici, tout le monde a sa propre production. Et puis, les parisiens, ils préfèrent le lait stérilisé.

L'Ethanol : y'en a très peu pour l'instant. Ça coûte plus cher que le pétrole. Mais, c'est la grande question, s'il y a une subvention, pourquoi pas?

Les vaches allaitantes : les primes ne sont pas assez élevées. Et, puis, il n'y a pas de nouveaux quotas laitiers. Je ne peux pas m'y mettre.

B. Les intrants

Pour un ha de blé, j'ai :

- l'engrais à 120 francs
- le désherbage à 250 francs
- le SECOSEL, c'est 80 francs au 1er passage, 160 au 2ème (en plus on ne peut pas moduler les doses)
- le 1er et le 3ème fongicide me coûtent 300 francs, le 2ème, 250
- l'insecticide, ça me coûte 300 francs
- la semence, 300 francs le Qt
- la récolte, 780 francs de l'ha.

Ça c'est pour les produits, les **charges proportionnelles**.

Après, il y a:

- le coût du matériel

— les **charges de structure** dans lesquelles je compte le loyer des terres, les charges sociales, les améliorations du fond, l'amortissement du matériel, les intérêts des prêts.

Le maïs ne rentre pas là-dedans. Ça fait partie des cultures fourragères. Pour la grande culture il n'y a que le blé.

Les économies, sur les charges de structure, c'est difficile. Le loyer déjà, c'est incompressible. Le matériel, si on ne le renouvelle pas, on meurt un peu. Les prêts, on ne peut pas les compresser aussi.

Sur les charges proportionnelles, c'est possible. Les engrais, déjà, on les a diminués un peu, et on a d'aussi bons résultats. Les traitements, non, c'est comme rouler sans assurance. Une année sans pépin, ça passe, l'autre, vous pouvez perdre 20 Qt. On a réduit de 180 à 150 unités.

Sur l'exploitation, je compte 50.000 francs de produits de traitements. Le pulvérisateur que je me suis acheté cette année m'a coûté 50.000 francs. Alors, on ne peut pas faire à l'aventure. C'est toute une chaîne, où il faut tout faire bien d'un bout à l'autre. C'est comme tout, c'est un système. Si vous y êtes, il faut tout faire. Ou alors, il faut une bonne trésorerie. Nous, on a décidé de rentrer dans le système.

Pour le maïs, ce qui revient le plus cher, c'est la semence, même si on tire sur les pneumadoses, et puis le deuxième désherbage, qui coûte 600 francs l'ha (50 francs pour le 1er). Pour le blé, ce sont les traitements.

Le fumier, on ne chiffre pas : il y a juste l'achat de la paille.

Je calcule tout le temps, en gros, il faut tout le temps calculer.

C. La gestion

C'est ma femme qui fait la comptabilité. Elle est comptable de profession. Mais, elle est agréée par le centre. Ça coûte beaucoup moins cher que d'être à un centre de gestion.

Si l'exploitation est rentable ? C'est très relatif la rentabilité. C'est à la trésorerie qu'on voit si c'est rentable. Une mauvaise année, on n'a pas de trésorerie. On ne peut pas payer les engrais, et on est obligé de s'endetter.

Tant qu'on peut vivre, c'est bien, mais, il ne faut pas vouloir gagner de l'argent.

La TVA, il ne faut pas que ce soit un critère pour investir : c'est un peu le système des gens qui changent de voiture tous les 2 ans pour pas perdre d'argent. Ils ne sont pas gagnants au bout du compte. Nous, on ne s'en sert pas pour décider des investissements.

Pour les investissements, on est arrivé à un stade, où on préfère placer notre argent et emprunter pour acheter.

On fait un chiffre d'affaire de 1 million. Le lait, c'est ce qui rapporte le plus, enfin si on compte toute l'activité élevage. Ça représente 80 à 90% de notre revenu, si on compte seulement les 5 ha de blé, pas les 30 ha de mon père.

IV. LA PAC

A. Opinion générale

La PAC va faire l'avantage des petits agriculteurs : mais, dans notre pays, des exploitations de moins de 15 ha en grande culture, il n'y en a pas. Le Portugal, l'Espagne, la Grèce, ça va faire leur bonheur. Nous, par exemple, notre maïs, il rentre en grande culture. Au niveau international, on a trois mois de réserve : on peut arriver à une faim dans le monde atroce. La demande dépasse l'offre. Mais, ce qui fait marcher le monde, c'est l'argent.

La taxe de corresponsabilité sera supprimée sur le blé, mais pas sur le lait, c'est un impôt camouflé.

On a juste le droit de gueuler, d'aller défiler. On parle de la nomenklatura soviétique. C'est le même système. Si on y rentre...

Nous, on ose pas faire les calculs. On va être obligé de tout déclarer.

Tout ça, je l'ai su par une réunion organisée par les Engrais Bataille. Par la fédé, on ne sait rien. Le président de la fédé, il était à la réunion pour avoir des renseignements. Mais, ce n'est pas encore sûr.

On n'a pas fini d'en voir avec les écologistes : de là à dire que notre élevage pollue alors là, je ne suis pas d'accord. On n'aura plus le droit de fumer quand il gèle, sous prétexte que ça pollue les nappes, là non plus je ne suis pas d'accord. Les normes de construction, c'est pareil, ça va être infernal.

B. La jachère

Cette année, je n'en ai pas fait. Les gars qui ont gelé, ils n'ont pas encore été payés, alors!

On va être obligé de geler 15% des terres : moi, sur 50 ha labourables, je vais être obligé d'en geler 7/8 ha. Là-dessus, on va nous donner 2132 francs de l'ha gelé, plus 2132 francs pour les autres ha. Si je ne gèle pas, je n'aurai rien. Pour celui qui aurait 92 tonnes de livraison, moins 15 ha, il fera son revenu sur les primes. Moi, j'ai fait mon calcul, avec les primes, il me faut 30 Qt de plus à l'ha, parce qu'au lieu de 1 francs, on sera au cours mondial, à 75 centimes. C'est un peu de la foutaise les primes.

De toute façon, avec l'Europe, on ne vendait que 20% de notre production au cours mondial. Les 80% restant, on les vendait au prix CEE, mais, il nous prenait 10 centimes de taxes. Le montant des subventions va être plus important que le montant de l'intervention. Où est-ce qu'ils vont trouver l'argent ? On se le demande. En plus, il faudra payer les 15.000 fonctionnaires de la CEE. Ça fait beaucoup par rapport à leur rôle.

Moi, je vais être obligé de geler du blé. Mais, question rendement, on est au maximum, on ne pourra pas tirer plus.

Les jachères, on va les ensemer. Du trèfle, de l'engrais vert. Sinon, si on les laisse en jachère, c'est le désert.

C. L'extensification

Pour nous, l'extensif, ce n'est pas valable. On aura encore 2/3 des revenus qui sera faite par les rendements. Ce n'est pas avec des rendements dérisoires qu'on y arrivera.

D. Les projets

On ne peut pas voir de projet d'avenir, il faut attendre. Un tracteur passe encore. Mais, celui qui a des charges de structure élevées va beaucoup souffrir. Ils ont dit qu'ils vont réduire l'endettement, mais dans quel sens?

On ne va pas s'agrandir, ce serait trop de travail pour un seul. Puis prendre un employé, c'est impensable, compte tenu des charges. Si on paie un ouvrier 5.500 francs, et qu'on vend un veau 600 francs, ou une vache 4.000 francs, c'est pas possible. Le problème c'est que les prix n'ont pas suivi.

Notre principale faiblesse face à l'avenir, c'est d'avoir tout misé sur le laitier. Mais, en même temps, c'est notre atout, parce qu'on y a concentré tous nos efforts, même pour les investissements. Seulement c'est un travail colossal, il faut avoir une très bonne santé, surtout qu'il n'y a que moi qui les connaît.

GUILLAUME NEUFVILLE (40 ans) **Céréaliier en Eure-et-Loire**

I. L'EXPLOITATION

A. Description

J'ai 135 ha.

Le corps de ferme est au milieu de l'exploitation.

Comme on a été remembré, je n'ai pas de trop petites parcelles. De 27 parcelles, je suis passé à 16/17 à 4 ha minimum.

On est dans la Beauce pouilleuse ici, alors la terre est moyenne avec beaucoup de pierres, et les rendements c'est pareil.

Notre statut juridique, c'est l'entreprise individuelle.

B. Les activités

Je fais des céréales :

— blé tendre

— blé dur

— orge de printemps

— maïs

et des légumes de conserve, des flageolets.

Le **blé**, ça représente 70% de la surface et 50% du travail. Pour le blé dur, au niveau rentabilité, c'est la qualité qui compte. Le **blé tendre améliorant**, c'est aussi la qualité, parce qu'on me le paie à un prix de base plus des primes avec analyse. Si les analyses ne sont pas aux normes, il y a réfaction : on ne me le paie qu'au prix de base.

L'**orge**, c'est aussi la qualité : c'est une production sous contrat pour brasserie, pour la fabrication de la bière.

Le **maïs**, c'est la tête d'assolement, il en faut une. En plus, il est sur un terrain moyen, caillouteux. C'est une culture qui nécessite peu de travail du sol. C'est du maïs irrigué : ça permet un résultat suivi, question rendement, c'est l'assurance du revenu. Ça permet aussi l'amélioration du sol, en se transformant en humus.

Les **légumes**, c'est pour la rentabilité. Il n'y a pas beaucoup de main d'oeuvre, parce que c'est Bonduel qui fait le battage. C'est aussi une culture sous contrat. Le battage, ça nous coûte 17% de la récolte.

C. Historique de l'exploitation

Je suis installé depuis 1976. C'est une reprise, suite aux parents. Au début, on avait 115 ha. On s'est agrandi petit à petit.

On a un projet d'agrandissement sur des terres de famille, 24 ha. Ce sera sous une forme sociétaire, avec ma femme, la soeur de ma femme et moi-même. Pour le travail, ce sera un plus, c'est sûr. Mais, c'est pour le fiston, qui veut reprendre quand il aura fini ses études. Pour les revenus, ce qu'on touchera devrait permettre de rembourser la scession. Ça devrait faire zéro après remboursement des prêts. Si c'est moins, on relargue. C'est pour notre garçon. Il faut de plus en plus grand.

La principale évolution, c'est la puissance matérielle, avec le renouvellement de l'équipement, les achats de nouvelles machines, comme la faucheuse batteuse ou l'irrigation. Ça a été aussi la restructuration de la ferme, avec le remembrement. Pour l'irrigation on a gagné un temps fou. On est irrigué sur 100 ha.

En termes de cultures, ça n'a pas changé. J'ai fait du tournesol à un moment. Mais j'allais vers la ruine, alors j'ai arrêté. Même avec la prime, ce n'était pas rentable, on avait trop de charges fixes.

D. L'organisation du travail

Je n'ai plus d'ouvrier. Avant j'avais un gars à mi-temps. Et puis, j'ai eu des stagiaires pour le travail du printemps. Mais, ça revenait trop cher au niveau des charges.

Maintenant je fais mon travail moi-même. Mon garçon me donne un coup de main de temps en temps. Pour l'instant par exemple, il m'aide à la moisson. En échange, je lui donne 4.000 francs. Mais, je n'ai pas de charge là-dessus.

Je n'appartiens à aucun groupement. Par contre, il existe des formes d'entraide entre agriculteurs. Occasionnellement. La moyenne des exploitants sur la commune ont entre 35 et 40 ans, il y a eu un renouvellement des générations : alors on s'entend bien. Mais, on reste individuel. Le travail de groupe, je ne suis pas tellement pour. On ne va pas former des kolkhoses tout de même. On a encore la liberté de nos horaires de travail : c'est une liberté à garder socialement. Qu'est-ce qu'il y a de plus beau au monde que de pouvoir s'organiser comme on veut, d'être libre.

Ça nous arrive d'acheter du matériel avec un gars ou deux, mais sans forme de CUMA, c'est courant par ici. C'est plus efficace quand il y a un travail commun volontaire, tout en étant libre, plutôt qu'en structure avec des règles de fonctionnement et tout et tout.

J'appartenais à la FDSEA. Mais, l'année prochaine, je vais faire des économies de cotisation. Comme tout bon céréalier, je milite pour le coordination rurale. A la FDSEA, tout est politique, ils sont bons à jeter. En Eure-et-Loire, il y a 5/6 familles qui contrôlent tout, le Crédit Agricole, le CDJA, la coopérative, la chasse, le centre de gestion, c'est une vraie mafia.

E. La vie sociale

Ma femme travaille à mi-temps en dehors de l'exploitation pour arrondir les fins de mois : elle est enquêtrice pour la DDA, participe aux récoltes de pommes de terre. Ça dépend de ce qui se présente.

J'ai deux enfants, un garçon de 15 ans qui reprendra sans doute l'exploitation, il rentre au lycée agricole l'an prochain, et une fille de 17 ans qui rentre en terminale B.

II. LES PRATIQUES CULTURALES

A. La rotation des cultures

Le tournesol, je n'en ai plus, je l'ai remplacé par du maïs.

Les surfaces varient suivant les récoltes précédentes, au niveau Français, Européen et Mondial. Je fais au maximum ce qui est produit le moins, parce qu'on est dans un système d'offre et de demande. Je marche à contre-temps, ou avec un temps d'avance, c'est comme vous voulez. J'essaie de ne pas faire ce qui ce fait.

Au niveau flageolet, c'est une production sous contrat : les surfaces sont données pour l'année en cours. Ce n'est pas nous qui décidons. C'est contractuel, ça peut varier de 30 à 40% d'une année à l'autre. Cette année, j'ai augmenté ma surface de 30% (8 ha) parce qu'on m'en a donné le droit. La condition pour avoir un contrat c'est d'être irrigué.

Le maïs c'est la tête d'assolement, après un blé. Mais compte tenu des surfaces, il nous arrive de faire blé sur blé. C'est une rotation biennale.

B. Les itinéraires techniques en culture

Pour le blé dur (sur 70 ha) :

- je sème le 20/25 oct: tous les ans, j'achète la semence de base que je remultiplie pour les années suivantes. Ce que j'achète, ça représente 3% de la semence totale, ça coûte trop cher sinon. Je me renseigne par des revues techniques agricoles (ITCF) : toutes les nouvelles variétés sont suivies, on a les résultats. Pour le maïs, ce sont des hybrides qu'on achète tous les ans. Pour le flageolet, la semence est fournie par Bonduel.
- j'ai un semi d'engrais à partir du 20/2, ça pour le blé et aussi pour l'orge.
- le 10/3 environ, j'ai un 2ème passage
- un premier traitement début mars, un anti-graminé,
- début avril, je passe un premier fongicide, auquel j'ajoute un insecticide, ça parfois jusqu'au 15/6.

Pour l'orge,

- engrais début mars
- anti-dichote début avril, avec un insecticide et un fongicide, quand on peut, c'est suivant le stade de la plante. Il peut y avoir 3 semaines d'écart.

Pour les quantité, les mélanges, la date, c'est moi qui décide. Le choix, je le fais à partir de catalogues de tous les produits en service, on sait tout comme ça. Le technicien, il vient une fois par an, peut-être deux. Je fais mes programmes moi-même pour les désherbants, les insecticides et les fongicides. C'est suivant le problème que je veux atteindre et le coût. Les économies, j'essaie de les faire sur les fongicides. Certains programmes de boîtes de phyto forcent un peu la main sur les proportions. Et puis, il y a toujours des exploitants qui ont peur et qui paient plein pôt. Alors moi, je tire à vue. On peut gagner 300/400 francs de l'hectare : sur 100 ha, vous voyez ce que ça peut représenter.

Le prix des produits, on les connaît, mais le rendement, on ne le connaît pas. Au niveau des intrants, il n'y a pas de différence. Cette année, je fais un rendement de 15% de moins que l'année passée. En blé dur, je fais 66 Qt, en orge, 65, à cause de la sécheresse, tout en étant irrigué. L'année d'avant, je faisais, 70 Qt. Avec la sécheresse, on peut mettre beaucoup

d'eau, mais ça ne change rien, les coup de soleil, ça brûle. Il n'y a plus de réserve d'eau dans le sol. On entretient les cultures avec l'eau qu'on leur donne. Mais, c'est catastrophique. Le cas extrême dans le pays, c'est 1,8 Qt de l'ha, pourtant en bonne terre.

Il y 6/7 ans, on irriguait jamais les blés : l'irrigation, c'est un coût supérieur, avec un rendement moindre. Les 70 Qt sur 5 ans, je ne les fais pas.

C. L'équipement

Pas question d'attendre un entrepreneur pour la récolte : quand il fait beau, il faut y aller, c'est pour ça que j'ai la moisson bat.

Cette année j'ai acheté un canadien et un socle spécial l'an dernier pour le labour : que des petits trucs.

J'ai 3 tracteurs, une herse rotative, 2 bennes pour transporter le grain, un pulvérisateur hydraulique à commande électrique, 3 semoirs, des cellules pour stocker le blé. Pour le maïs, c'est l'entreprise qui nous apporte les bennes, qui transporte, sèche et stocke : ça nous coûte de l'argent quand même, mais c'est plus rentable que si nous le faisons nous-mêmes.

J'ai aussi un jeu d'herse, une épandeur pour les engrais, un broyeur à pierre parce que nous avons beaucoup de cailloux dans la région qu'il faut bien enlever, un cueilleur à maïs, parce qu'on s'occupe quand même de la récolte, deux stations d'irrigation avec trois enrrouleurs à cause de la sécheresse, il a bien fallu y venir. Un covertedrop pour déchaumer, un séchoir pour le blé, une bineuse pour les flageolets, un rouleau...

L'âge moyen, je ne sais pas trop. Mais, je l'accroche, je veux le mener jusqu'au bout, jusqu'à la retraite. C'est 50/50 du neuf et de l'occasion, c'est suivant l'emploi intensif que j'ai à en faire.

Pour l'an prochain, je ne vais rien acheter, c'est sûr. Dans les 3 ans, un tracteur d'occasion de moyenne puissance.

Pour le petit matériel, je n'emprunte jamais. Pour le gros, comme la moissonneuse, on n'a pas le choix. Mais, je ne sais pas si ça va durer longtemps, ce système, parce que ça pompe de trop sur le fond de roulement.

D. Les bâtiments

Rien pour le corps de ferme l'année prochaine. L'an dernier, j'ai allongé un hangar, le hangar métallique.

III. LA GESTION DE L'EXPLOITATION

A. La distribution

Le blé, je le vends à SERAPRO, un grossiste pour les Moulins de Pantin : c'est le négoce, le privé. Je leur vends 13 ha de blé tendre, et 15 ha de variétés améliorantes qu'ils me prennent au prix de base avec des primes à l'analyse. Le blé dur, c'est pareil, c'est SERAPRO. J'ai arrêté la coop, ils se paient notre tête. Ils se regroupent en achetant des petits négoce à prix d'or, et parallèlement, ils nous retiennent 1 franc de l'ha pour les reconverter en parts sociales, qui sont rémunérées à 5% imposables, c'est impensable.

Le prix de base : c'est l'intervention. Mais, tout est réglé suivant la qualité. Si le blé est échaudé ou cassé, ils ont des barèmes de réfaction. Ils ne donnent même pas un prix d'acompte sur un blé aux normes. Ils ne se mouillent pas. L'année dernière, le prix de base pour le blé dur était de 135 francs le Quintal : j'en ai eu une partie qui m'a été payée 104 francs, parce qu'il n'était pas aux normes.

Pour les achats, c'est aussi la SERAPRO. Pour tous les produits blé dur, ils se font une marge de 4 francs du quintal, et une marge plus importantes sur les phyto, de 10/12 francs par rapport au privé. Pour le blé tendre améliorant, je n'ai pas le choix, comme c'est en contrat, je dois tout prendre à la SERAPRO. Mais, je vais à un autre négoce, pour tous les phyto. Il y a quelques années, il y avait beaucoup de négoce qui anarquaient. La coop était plus intéressante, comme ils étaient moins imposable, ça leur permettait de faire moins cher. Mais, les coop sont devenues des trusts, les présidents des PDG. Par ici, les gens laissent tomber les coop. De plus en plus, je suis un anti-coopé. Ils ne sont pas corrects. Tant que je peux me défendre, je ne vais pas me gêner.

Avant je faisais tous mes achats au mois de septembre. Maintenant, je les fais de plus en plus au fur et à mesure. Je fais une commande de phyto au mois de février, et puis je complète suivant les besoins. Ce n'est plus systématique, comme on veut faire des économies.

Le problème, c'est qu'on ne sait quand on va être payé, ni combien. Les vendeurs de produits ne connaissent pas leur prix non plus. Ils essaient aussi de tirer les prix chez le fabricant, en fonction de leur volume de commandes, alors on est toujours dans l'incertitude. C'est pareil pour le marché, ils attendent de voir comment il se dessine avant de voir combien ils vont nous payer, en comptant leur marge.

Les rentrées d'argent c'est quand on vend. J'ai vendu la semaine dernière, je serai payé en acompte au mois d'août. J'essaie de vendre quand j'ai besoin de trésorerie. C'est à nous d'établir le budget sur l'année, parce que je vais rentrer 60% de mon argent en 10 jours. Si on dépense tout d'un coup, après on est obligé de faire un court terme avant la moisson. De toute façon, ça nous arrive sans faire d'excès.

L'orge n'est pas un créneau important au niveau commercial. Il n'y a qu'en blé dur qu'on pourrait avoir des débouchés, parce qu'on n'est pas à saturation en France, mais on ne va plus en produire. C'est bête comme tout ce truc. C'est typique des kolkhoses en Russie. Le carburant vert, pour l'instant on n'a pas le droit d'en vendre. On fait des essais, des prototypes, c'est encore au stade expérimental. Mais, si je peux gagner ma vie avec ça,

pourquoi pas? Faire de l'huile pour salade ou de l'essence, je m'en fous complètement. Mais, pour l'instant, on ne sait pas ce qu'on va avoir le droit de faire, ni en quelle quantité, ni à quel prix. Pour les haricots, je ne connaîtrai ma surface et mes prix qu'en janvier de l'année prochaine. Le blé améliorant, c'est pareil, c'est fin novembre pour la surface qu'on va me donner. Le blé dur, je n'en fait plus l'an prochain, c'est sûr. Pour l'orge de brasserie, c'est aussi en contrat, je connais pas la demande non plus. Il n'y a que le maïs que je suis sûr de faire, c'est ma tête d'assolement. Là, la machine est arrêtée, on attend les ordres.

Il faut se diversifier, faire des gîtes ruraux. Quand il y a un surplus de touristes d'accord, mais ici, ce n'est pas très touristique. Et puis, pour ça il faut emprunter, pour faire des installations.

B. Les intrants

Sur une céréale, en produit brut, il ne faut pas que je la vende moins de 7.000/7.500 francs l'ha. Là dedans, je compte les phyto et les engrais : on en a pour 300/350.000 francs en tout. Le travail, il ne vaut mieux pas le compter. Je compte en plus les emprunts qu'il faut rembourser : j'ai plus de 1.300 francs de prêt par hectare à rembourser par an. C'est déjà énorme. Pour l'irrigation, j'ai eu 10.000 francs de l'hectare de mise de fond, que je rembourse à un taux soit disant préférentiel de 9%.

Le plus cher, ce sont les fongicides, le moins cher, les insecticides. Mais, ça dépend des années, ça dépend des problèmes particuliers qu'on rencontre, si on a une invasion de charençons, ce sera plus cher. Sur plusieurs années, je pense que c'est quif-quif.

Les économies, c'est là où on peut. Sur les pneus de tracteur par exemple. Avant on achetait des jeux d'avance et on renouvelait facilement. Maintenant, on les use jusqu'au bout. Pareil pour le carburant, on ne va pas dépenser de gazoil pour tourner dans la jachère. Pareil pour le privé, on ne va pas acheter des gadgets à crédit.

Il faudra faire des économies de toute façon. Déjà, ils disent qu'ils vont baisser le coût du foncier non bâti. Je vais diminuer les fongicides : mais, je ne vais pas gagner plus de 200/300 francs de l'ha. Les désherbants, si on arrête, c'est 20 ans de foutu en l'air, en 2 ans de temps à ne pas traiter. Les insecticides, c'est pareil, on ne peut rien y faire non plus. A moins que la génétique avance. On est forcé de respecter un minimum les programmes. Le matériel, quand il va être usé, il va bien falloir y passer. Sur ça, les économies, c'est une histoire de 4 ou 5 ans. Après, il y a les impondérables. Et puis, si c'est pour en arriver là, il vaut mieux arrêté.

C. La gestion

Jusqu'à aujourd'hui, c'était rentable mon affaire. Dans deux ans, il devrait me rester 80.000 francs par an pour vivre, sans investir, en gardant le matériel que j'ai là jusqu'à la retraite. Aujourd'hui, il me reste 13.000 francs par mois, après impôt. Ça me fait un revenu d'un peu plus de 300.000 francs imposables, après abattement du centre de gestion, après investissement, après frais de fonctionnement de l'exploitation. 13.000 francs, c'est jamais pareil qu'un cadre tout à fait moyen! Avec mes deux enfants, ce n'est pas énorme : c'est pour ça que ma femme travaille par-ci, par-là, à mi-temps.

Déjà, il ne faut plus de caprice météo pour que je m'y retrouve vraiment. Alors dans 3 ans?

Il faut avoir un fond de roulement important, c'est ça l'important, parce qu'on peut arriver à financer une partie des frais, sans nuire à la rentabilité.

Le plus rentable, c'est le haricot sec, après dans l'ordre décroissant, le haricot de conserve, le maïs, l'orge, le blé tendre améliorant et le blé dur. Le haricot sec en tontine, c'est la meilleure marge, mais ça ne va plus marcher. La conserverie, ils vont déjà nous baisser les prix de 5% cette année. Ils ne sont fou. Avant je travaillais pour une autre conserverie : pour avoir le droit de s'installer à une table de négociation, c'était déjà 200 tonnes de haricots gratuits. On ne faisait pas le poids. Chez Bonduel, c'est un peu pareil. Ils peuvent baisser les prix comme ils veulent.

J'ai des emprunts qui s'arrêtent, juste avec la PAC : ça va me baisser mes charges. Je vais arriver à m'en sortir. De toute façon, je l'attendais cette réforme, il y déjà trois ans que j'en parle à mon comptable.

La comptabilité, c'est mal fait pour l'agriculteur. Moi, j'arrête mon budget fiscal au 31 décembre. Mais, je dois payer la mutualité sociale agricole en janvier, les assurances le 15 février, les impôts en février et en mai, les loyers en décembre et à pâques, les réparations matérielles en janvier et en août, le carburant, la TVA au trimestre. Tout cet argent, il est passé en bénéfice au 31 décembre, il est imposé, mais il est tout de suite réinjecté dans l'exploitation. Ça représente environ 300.000 francs. On devrait pouvoir faire ses comptes du 31/7 au 1/8 : ça nous ferait une année d'avance. Comme ça, on suivrait la nature : là, on a une fiscalisation industrielle. Nous, on essaie toujours de prendre de l'avance

Avant, j'étais au CEREL, le centre de gestion de l'Eure-et-Loire. Il me coûtait plus cher que le privé. Alors, j'ai été au privé : ça me coûte 13.000 francs au lieu de 16.000 francs, avec un travail que je trouve mieux fait. Moi, je classe les factures, c'est tout, et je les apporte au comptable. 3 ou 4 fois par an, il vient chez moi. La gestion, c'est moi, le comptable, il fait le boulot pour lequel je le paie. Mais, c'est moi qui décide. Si tu ne commandes même plus chez toi, c'est foutu.

Un capital disponible, c'est la valeur en biens propres, matériels, terres, qui peuvent être vendus rapidement. Ce ne sont pas des biens bancaires.

Une marge de rendement, c'est une marge de rentabilité, de bénéfice, entre rentabilité maximum et rentabilité minimum. Oui, j'en calcule une, on est bien obligé.

Une rentabilité financière, c'est l'argent rapporté par le capital investi, c'est l'intérêt du capital. Moi, quand je met 1 francs, je tourne à 1,5%, 2 peut-être 3%, et encore, c'est pour ça que plus personne place d'argent dans la terre. C'est un capital à rotation hyper lente.

Un taux d'endettement, c'est à l'ha que ça se compte, c'est la capacité de rembourser par rapport au bénéfice, quelque chose comme ça.

IV. LA PAC

A. Opinion générale

La PAC, pour moi, ça veut dire une baisse du prix des céréales, baisse accentuée avec la jachère.

Dans 3 ans, on sera aligné sur le cours mondial. Cette année, il était à 100 francs pour le blé, il y a deux ans à 43 francs. Ce n'est jamais sûr.

Le problème vient des américains : la PAC, ça vient d'eux, c'est eux qui nous imposent tout ça. Je suis conscient qu'il y a de la surproduction, mais les Américains y sont aussi pour quelque chose. Mais, nous il faut toujours qu'on leur achète 5% de leur production même si on a des marchandises de trop. On est vendu par notre commission de Bruxelles. Je ne suis pas contre l'Europe. On n'a pas le choix, il faut qu'elle soit faite pour concurrencer les USA. On a tout ce qu'il faut pour la faire, pas grand pétrole, c'est vrai, mais des cerveaux, des loisirs, de l'industrie. Mais, pas l'Europe comme ils vont la faire là.

L'écologie, je ne suis pas complètement contre, mais dans une juste mesure, dans le raisonnable, pas dans l'absurde. Y'aurait pas d'écologie, il y aurait des poubelles, des décharges partout. Il y a du bon là-dedans. Mais l'écologiste fantoche, non. Sinon, je suis à 100% pour. Mais, pas les hippies comme dans les années 70, ça, c'est l'écolo con. La PAC, ce n'est pas écolo, c'est pour baisser le nombre d'ha cultivés. Ça fera toujours ça de moins à produire. C'est certain qu'on pollue les nappes, mais il y aura toujours des mécanismes naturels qui produiront des nitrates. Le paravent, c'est l'histoire de la nature. Mais le but ultime, c'est l'argent. Je suis prêt à mettre moins d'azote, mais pas à payer des taxes.

Je vais prendre un papier, un crayon, ma machine à calculer et suivant ce qu'on aura le droit de produire, on verra. On va commencer les ensemencements d'hiver et on n'aura pas encore les résultats de la PAC. Il y a de quoi prendre une mitraillette et tirer dans le tas. Une chose qui est

certaine, c'est qu'on va être mangé, mais à quelle sauce, on n'en sait rien. Si on nous disait, voilà vous pouvez produire tant, à tel prix avec une baisse des charges fixes de tant, ça ne serait pas pareil. Là on nous parle de 540 francs d'un côté, 900 francs de l'autre : tout ça, ça ne ferait que 1.500 francs par exploitation.

Il y a une chose qui peut nous sauver, c'est l'exode rural. Les terres vont devenir incultes, on aura des taillis partout avec des risques d'incendies. Les gens de la ville qui ont des maisons de campagne, ils vont en avoir marre d'être dans le désert. Ça va permettre aux agriculteurs d'avoir des aides pour sauver la nature.

Depuis que je suis installé je n'ai encore touché aucune prime. Sauf le soutien des prix, ça il paraît que j'en touche. Sur mon compte bancaire je n'ai jamais rien remarqué. Mais, c'est sûr je suis subventionné par l'intervention.

B. La jachère

Le mot, ça m'est complètement indifférent. Mais si on n'entretient pas, après il faut 10 ans d'anti-graminé, de désherbant pour nettoyer son champ, ça peut pas être vraiment de la jachère alors.

Il y aura une prime à la jachère, de 2.200 francs à l'ha. Moi, j'ai déjà 1.300 francs de prêt à rembourser à l'ha, plus 700 francs de mutualité, plus l'assurance, plus l'impôt sur le foncier non bâti, plus le coût de la jachère (que j'évalue à 500 francs l'ha) : on voit tout de suite que ça dépasse les 2.200 francs de revenu.

Ça me fera 20 ha de jachère. Je vais les répartir dans les plus mauvaises terres, rogner des champs pour l'irrigation. Mais, il faut les faire tourner.

C. L'extensification

On nous a dit de produire à fond, d'investir à fond. Il faut arrêter le système du jour au lendemain. A Janville, il y a déjà 6 gars sur 19 communes qui sont dans le rouge. Le pire, c'est pour les jeunes qui s'installent : là, ça va coincer dur.

Si vous avez 500 ha, vous pouvez faire des bénéfiques en faisant de l'extensif. Mais, attention, il faut de la main d'oeuvre pour ça. Ça évite de tomber plus tôt peut-être, ou alors il faut s'installer en société, et si on fait faillite, on met les clés sous la porte et tant pis pour les créanciers. C'est dans cette optique d'extensification qu'on s'agrandit et qu'on se met en société. L'extensif, j'en ferai peut-être si ma surface me le permet. Mais, il faut que ça me rapporte.

Personne n'en fait dans la région. Je ne vois pas comment ça pourrait être une solution dans de petites surfaces.

D. Les projets

Si je n'avais pas été paysan, j'aurais été prof de physique-chimie. J'adorais ça, la physique-chimie. Mais, j'ai arrêté mes études après la 3ème.

Le salariat, non. Si c'était ça, je m'en irais d'ici, de France même. Ici, c'est chez moi, je reste pour ça. Sinon, j'irais ailleurs, tranquille mimile. Moi, j'arrive à un point, j'ai honte d'être Français.

Dans les années à venir, on ne va plus faire de blé dur. L'Eure-et-Loire produit 30% du blé dur national, pourtant on n'est pas reconnu comme producteur, comme une région traditionnelle de blé dur. Ce sont les Italiens et les Grecs qui le feront à l'avenir. A la place, on mettra du blé tendre, ou du blé tendre améliorant si on a des contrats. Résultat, on aura 2 millions de tonnes de blé tendre dans la région, la surproduction.

MARIE VAN DORHN (33 ans)

Polyculture-élevage en Allier

I. L'EXPLOITATION

A. Description

Si on supprimait le chemin qui est dans la cours, on aurait une parcelle. Ça fait 4 grands champs en gros. On 90 ha en culture, 20 en pré.

C'est une entreprise individuelle : mon mari est exploitant agricole.

C'est une région défavorisée ici : on a un sol très pauvre en PH.

B. Les activités

On fait de l'élevage. C'est de la race Limousine qu'on vend en broutards : on vend les veaux à 7/8 mois, sans les engraisser. Notre troupeau compte 25 vaches allaitantes, plus 10 génisses de 2 ans qui vont véler cette année, plus 10 génisses de 1 an. Ça nous fait 40/50 vaches. Mais, avec la PAC, on ne sait pas ce que ça va faire. En plus, on démarre en élevage. On n'a vendu que quelques broutards pour le moment. Les prix des bovins ont déjà tellement baissé. On le fait parce que c'est une région traditionnelle d'élevage, et parce qu'on a eu l'occasion de prendre 20 ha de prairies.

En culture, notre tête d'assolement c'est le colza, le pois et le tournesol. On fait aussi du blé tendre et de l'orge de brasserie, de l'escourgeon.

C. Historique de l'exploitation

On s'est installé en 1986. Nous, on est originaire de Belgique. On est venu à 3 familles. Il y a aussi le frère de mon mari et son père. Mon mari et mon beau-frère, ils étaient ouvriers agricoles en Belgique. Moi, j'ai eu mon bac,

là-bas, puis j'ai fait une année de fac, en math. Puis, je me suis marié et j'ai suivi mon mari. Maintenant je suis agricultrice.

On a fait un PAM (Plan d'Amélioration du Matériel) quand on a repris. Avec ça, on a monté une stabul et on a acheté des bêtes.

On s'est agrandi de 20 ha, il y a 3 ans. On a surtout agrandi le cheptel. C'était 20 ha de blé avant. On les a mis en prairie.

D. L'organisation du travail

On est deux personnes à plein temps sur l'exploitation, mon mari et moi. La compta, c'est pour moi. Les labours et les semis, c'est pour mon mari. Le covertrop et le chisel, c'est pour moi. En principe, on travaille à deux tout le temps. Mon mari fait la moisson, moi je conduis la benne, par exemple. Soigner les bêtes et tout ça, on le fait à deux. On fait la mécanique ensemble. On a monté les cellules de stockage tous les deux aussi.

On n'appartient à aucun groupement. Mon mari est contre la CUMA, parce que le matériel appartient à tout le monde. C'est comme une voiture, ça ne se prête pas. Il préfère aller travailler et se faire payer, ou faire travailler et payer. C'est comme ça qu'on fait avec mon beau-père et mon beau-frère. Sinon, il y a toujours des pannes et c'est toujours pareil, ce n'est jamais personne. Le travail de groupe, ça ne nous intéresse pas.

Il y a un peu de battage qu'on fait en grande partie en entraide. Pour l'élevage, par exemple, on n'a pas beaucoup de matériel, pour l'ensilage. C'est mon beau-frère qui le fait, il a la presse pour presser le foin. Comme on n'a que 25 bêtes, il ne nous en faut pas beaucoup. En échange, on fait sa moisson. Notre entraide, ça s'arrête là, la moisson et l'ensilage. On fait ça ensemble, les 3 familles.

Sinon, je suis au GFDA. C'est un groupement féminin, pour les agricultrices. On a acheté un ordinateur en commun, avec des logiciels de

gestion. On est à 30. Comme ça, la gestion, ça nous revient vraiment à rien. En plus, ils organisent des sessions de formation pour la compta.

Pour prendre une décision, on en parle toujours ensemble, mon mari et moi. On en discute, ça oui ! Puis on se décide ensemble. Il faut qu'on soit d'accord pour que ça se fasse.

E. La vie sociale

On a deux enfants, une fille de 15 ans et un garçon de 13. Reprendre, le gamin, il est pour ça. Il a toujours dit qu'il ferait ça. Je ne sais pas si c'est un bien.

Les vacances, c'est en famille, 2/3 jours par an pour aller voir les parents en Belgique, quoi. De toute façon, on n'aime pas bien ça.

On lit la France Agricole pour la France, et le Bourbonnais rural, pour l'Alliers, c'est un journal local.

II. LES PRATIQUES CULTURALES

A. La rotation des cultures

Notre tête d'assolement c'est le colza, le pois et le tournesol. C'est un assolement triénel. On a 1/3 de chaque (oléagineux, blé et escourgeon) grosso modo. Ça tourne tous les 3 ans. Après le colza, le pois ou le tournesol, vient un blé, après un escourgeon. On peut continuer comme ça, tant qu'on n'a pas de mosaïque dans l'escourgeon.

B. Les itinéraires techniques en culture

Sur une année :

— On commence par le colza, tout de suite après la moisson. On commence par un épandage d'amendements (marne et chaux) pour remonter le PH du sol. Il y a 6 ans, quand on a repris, ça faisait 4,6 de PH dans le sol, alors que ça doit faire minimum 6.

— On laboure, on sème le colza, et on le désherbe. On achète les semences à la coop. Ça se fait entre le 25/8 et 7/9. On fait ça en prélevé, comme ils disent ici. C'est la météo qui décale dans le temps.

— Puis, on laboure et on sème l'escourgeon. Vers le 15/10, ça ne change pas de 5 jours ça. On ne peut pas semer plus tôt, mais c'est rare que ça soit plus tard.

— On sème les blés pour qu'ils soient terminés début novembre en principe. Ce qui fait varier la date, c'est toujours pareil, c'est le temps.

— On désherbe au stade 3 feuilles de la céréales pour les orges et les blés. C'est un mois après environ, c'est quand le stade est là, quoi. En même temps, on ajoute un anti-puceron et un vecteur contre la jaunisse nanissante. Quand on peut, on fait ça, oui, parce que vous pouvez perdre 20/30 Qt, et vous ne le voyez pas. Les blés deviennent bordeaux, et l'orge tout jaune, mais c'est plus tard que ça apparaît.

— Entre temps, on a épandu l'engrai, début novembre. 0/20/30 phosphate et potasse. Mon mari, il aime bien l'apporter avant l'hiver. Il trouve que les grains sont plus beaux, quand on le fait à ce moment-là. C'est une idée fixe à lui, ça. On peut aussi le mettre au printemps, début février, avec le premier apport d'azote. Mais, nous c'est de préférence avant l'hiver, sauf si on ne peut pas.

— On rentre les génisses pour les faire véler vers le 15/11.

— On rentre les vaches courant du mois de décembre. Elles commencent à véler début janvier. On les fait véler un peu plus tôt pour éviter qu'elles soient des vaches tardives. A ce moment-là, il faut les soigner. On leur donne de l'ensilage maïs, ou de l'ensilage d'escourgeon. Puis, on les paille.

Ça prend 1h30 par jour. Elles en ont même toujours de trop. C'est tout en stabulation : on a aménagé les anciennes étables et on ne fait pratiquement rien à la main. Le soir, on leur donne un seau de farine. Les vaches, c'est notre sport à mon mari et à moi, notre hobby.

— Entre temps, début décembre, on a labouré pour les tournesols quand on en met.

— Fin janvier, début février, on fait un premier passage d'azote pour tout ce qui est semé, prés et cultures. Ça c'est de plus en plus précoce. C'est pour faire pousser le grain. Si vous ne mettez pas d'azote, le grains deviennent tout jaunes. Alors, forcément, on en met.

— 15 jours après, on apporte un peu de soufre pour l'escourgeon. Tout dépend du temps.

— 15 jours après, on fait un deuxième apport d'azote, sauf sur les prairies, on n'en met qu'un.

— Sur le blé, au stade épi 1 cm, on met un régulateur de croissance.

— les bêtes, on les libère le 15/3 au plus tard début avril. On met les bêtes en prairies. En principe, les vélages doivent être terminés. Sauf les plus tardives. C'est difficile à faire avancer.

— En avril/mai, on passe un fongicide quand on commence à voir les maladies. Depuis qu'on est là, c'est systématique. On a jamais fait sans. Si vous n'en faites pas, les meuniers n'en veulent pas. Surtout dans la région, il y a énormément d'émodium. Dans le Nord, ils n'en font qu'un, stade sortie des épis. Nous, c'est caractéristique à la région : on a de la mousse blanche sur les feuilles. On fait toujours deux fongicides. Systématiquement.

— Un peu avant, on a mis un régulateur de croissance sur l'orge.

— On passe un insecticide en cas de forte attaque de pucerons. Ça c'est pas systématique.

— A partir du 15/4, 15/5, on sème le tournesol. On met un désherbant avant, un désherbant après, et on sème l'engrai. Une fois qu'il est semé, en principe, il n'y a plus rien à faire. On passe un anti-musarde en cas d'attaque de limaces, ça on le passe à la main, parce que c'est souvent humide à cette période. 3 kg à l'ha, vous voyez ce que ça donne.

— fin juin, on passe le dernier fongicide.

— Jusqu'à la récolte c'est plus calme, on fait les foins et les veaux. On a 8/15 jours pour souffler après avoir déchaumé. Cette année, on n'a pas eu de période creuse, parce qu'on a monté les cellules de stockage.

— L'ensilage, c'est fin juin aussi.

— La moisson, on est en train.

— A partir de cette année, on stocke les céréales. Avant c'était la coop. On mettait en dépôt-vente. On ne la faisait pas venir parce qu'ils prennent 4 francs du Qt pour le transport, et le grain est à eux, on ne peut plus le négocier.

Les renseignements, c'est le représentant qui nous les donne. Et puis, il y a la Chambre d'Agriculture, on s'en réfère bien. Il y a un type extra là-bas qui est toujours prêt à nous aider. Le représentant, ce n'est pas pareil, on ne sait pas toujours si c'est pour vendre mieux ou si c'est pour de bon. On a aussi les bouquins de la Chambre d'Agriculture, et puis les brochures ITCF, qui sont bien faites avec les résultats des essais.

C. Les itinéraires techniques en élevage

On fait de la Limousine. Dans la région, c'est traditionnellement de la Charolaise. Mais, avec la Limousine, les vélages sont plus faciles. C'est plus rustique comme animal, plus vivace que le Charolais. Ça craint moins les maladies, c'est plus résistant.

On n'utilise pas de procédés techniques particuliers. Parfois, on vaccine, et puis ces années-là elles vont être plus malades que les autres. On essaie de les soigner le plus possible par nous-mêmes. On fait venir le vétérinaire le moins souvent possible. Si on regarde l'année dernière, on a eu pour 549 francs de frais de veto. C'est raisonnable.

Pour l'alimentation, c'est l'ensilage, un peu de grain qu'on stocke, plus de la luzerne déshydrater, et des minéraux, très peu, un peu le moins souvent possible, c'est pour les gâter, qu'elles soient gentilles.

Vu qu'on ne fait pas d'engraissement, ce n'est pas de l'élevage intensif. Mais, ce n'est pas vraiment extensif. On est entre les deux.

D. L'équipement

Le dernier investissement, c'est cette année, les cellules de stockage. Les cellules, c'est pas ce qui est le plus cher, c'est le reste qui va avec qui est cher. Mais, par rapport à la rentabilité, c'est dingue comme investissement.

Il y a 3 ans, c'était un stabul pour les bêtes. Et puis, la moissonneuse batteuse à la même époque. Question investissement ça a été plus rentable. Si on devait faire venir un entrepreneur, ça nous reviendrait bien plus cher.

L'année prochaine, il faudrait un tracteur normalement. Le notre n'est plus assez puissant pour la charrue.

D'occasion, c'est toujours d'occasion, on a l'habitude. Au début, on a eu des prêts jeunes agriculteurs. 400.000 francs, on ne fait rien avec ça. Alors on a été forcé de s'endetter. On a acheté le stockage à crédit aussi. C'était ça ou le tracteur cette année. Mais, le tracteur va moins rapporter, vu que le blé va baisser en plus. Mais, il va falloir y passer quand même.

Nos critères ? On essaie de tirer un peu partout. Faire des économies sur quoi ? On est installé depuis 6 ans, ça fait 6 ans qu'on tire. Il faut que ça soit robuste. C'est ça qui compte. L'électronique, ça ne nous intéresse pas

du tout. Il faut qu'on puisse faire nous-mêmes la mécanique, avec notre marteau. Il ne faut pas qu'on court après la maintenance.

III. LA GESTION DE L'EXPLOITATION

A. La distribution

Avant, on achetait tout, les semences, les engrais, les phytos à la coop. Cette année, on a fait marcher la concurrence, un négociant. Nos fournisseurs, c'est la coop et le négoce. On essaie de faire les achats en morte saison maintenant. Avant, il n'y avait pas de problème, on était jeunes agriculteurs, on ne payait pas d'agio. Maintenant, si on ne peut pas payer, c'est 1,2% par mois. Sur 250.000 francs, ce n'est pas rien. C'est là-dessus qu'on tire.

C'est pareil, avant on mettait la récolte à la moisson en dépôt-vente. Puis ils mettaient l'argent sur un compte à eux rémunéré à 8%. Au lieu de le mettre au Crédit Agricole à 4,5%. On tirait 6.000 francs là-dessus. Mais, c'est fini ce système là.

Le technicien de la coop est très bien. Mais, on a toujours un fond de méfiance, vis à vis de lui. L'an dernier, il nous faisait passer 2 fois pour les pucerons. Cette année avec la PAC, il ne fallait plus traiter selon lui. Comment est-ce qu'on peut le croire.

Pour la vente, on fait aussi marcher la concurrence : c'est la coop et le négoce. On a trouvé une malterie en Belgique. Si la qualité y est, ils sont preneurs. Si on supprime un entrepreneur, c'est mieux. C'est pour ça qu'on a fait les cellules, pour vendre en direct. On est prêt à aller n'importe où. C'est triste à dire, c'est plus un métier de gestion qu'on fait maintenant. on commence aussi avec le Grand Duché de Luxembourg, ils sont intéressés par notre orge. L'année dernière, on avait stocké un peu, on a fait des échantillons, et on leur a apporté.

Je ne vends surtout pas à la moisson. Le prix n'est pas fixé. On vous donne un acompte et parfois jamais de complément de prix. On vend prix ferme. C'est du dépôt-vente. Mais, à partir de cette année, ce n'est plus possible, maintenant, on a soit un prix moyen campagne, soit un acompte. Le prix moyen, c'est 10 francs de plus que l'acompte et 10 francs de moins que le prix ferme. Avec ce système, on est toujours dans l'incertitude, d'où le stockage, ça fait déjà 3 ans qu'on y pense.

On essaie de vendre en direct pour une partie des céréales. C'est pour ça qu'on a fait les cellules. Ça compte. Pour l'orge, par exemple, même si le grain est aux normes, à la coop c'est 85 francs du Qt, moins 3 francs de port, ça fait 82 francs. Alors que mon voisin a réussi à vendre le sien 123 francs en direct. Ça peut aller jusqu'à 2.000 francs de différence à l'ha. Ce n'est pas rien. Mais, ça change tous les ans. Si vous arrivez à trouver un meunier, c'est super. A mon avis, il y a 10 francs à gagner du Qt à chaque fois, au minimum.

Et puis, j'ai mon cheptel qui augmente : j'espère que les ventes compenseront les pertes en culture. Pour l'élevage, c'est un négociant. Le gars passe, on lui demande combien il en prend, voilà, et on fait affaire. C'est toujours le même gars. Ça se négocie plus facilement sur les bêtes. Et puis, mon mari, il lui dit, je ne vend qu'à toi, alors prend ce que tu dois prendre, mais pas plus. J'espère qu'il est honnête.

Je suis moins inquiète pour le marché du bovin. Si on a des bonnes bêtes, ça se vend toujours.

Les **nouveaux débouchés** ?

— On va essayer de vendre en direct notre orge à cette brasserie en Belgique.

— Pour le colza, c'est pareil. Mais, il faut qu'on achète un boisseau pour le charger directement.

— Faire de l'huile industrielle, on aimerait, mais il y a un problème de semence. Avant, on faisait du simple zéro, ce qui rendait bien. Maintenant, on fait du double zéro, parce qu'il y a un prix garanti dessus. Alors, qu'est-ce que ce sera pour le DIESTER ? Si c'est à nouveau du simple zéro, je ne

sais pas si ce sera compatible avec le double zéro, parce que ça repousse pendant des années.

— Il faut oser de toute façon, aller frapper à des portes.

— Pour nous, il faut trouver des meuniers, se passer le plus possible du négoce et de la coop. Ça c'est pour la vente. Pour les achats, il faut acheter en grande quantité, par gros bidons. Tout ça c'est le même raisonnement.

— Pour l'élevage, j'ai dit à mon mari d'aller faire un stage en Belgique pour faire boucher. Le problème, c'est qu'on ne peut pas tout faire.

B. Les intrans

Les intrans, c'est à peu près pareil d'année en année. Cette année, ça devait être moins élevé, vu qu'on a fait une partie de notre semence nous-même, mais c'est pareil, à quelque chose près.

La semence : à partir de cette année, il y en a les 2/3 qui sont faites par nous. Sinon, l'orge, ça nous revient à 100 francs l'ha et le blé à 2/300 francs.

Pour les **charges proportionnelles**, avec ce qu'on a vu avant, j'en ai pour :

— l'**escourgeon** : 2.700 francs

— le **colza** : 2.500 francs

— le **blé** : 2.400 francs

— le **petit pois** : 2.400 francs

— l'**ha de prairie**, là je fais moins de calcul. Il n'y a pas plus de 500 francs d'engrais.

— les **frais bovins** : 1000 francs l'ha. Oui, je le calcule aussi à l'ha. Je suis embêtée en UGB. Et puis, c'est pour comparer avec les autres cultures. Dans les 1000 francs, il y rentre la cotisation bovine, les aliments appro, les frais de veto, les analyses de sang, etc...

Pour les **charges fixes**, j'ai :

— les **frais divers** de mécanisation, entrepreneur, pièces, mécanicien, curage d'étable, soudure, logiciel etc..., ça monte à 460 francs/ha, toutes cultures confondues.

— les **frais fixes à l'hectare**, qui comprennent les remboursements d'emprunts, le fuel, le gazoil, l'assurance, la mutuelle, la compta, le drainage, l'abonnement France Agricole, le Groupement Défense sanitaire etc...montent à 1.700 francs.

— plus les **amortissements**, 1.350 francs.

Il me faut donc 6.000 francs à l'ha pour être rentable : 3.500 de charges fixes + 2.400 de charges opérationnelles. Quand vous faites 60 Qt à l'ha, vous êtes content par ici, c'est une région défavorisée.

Les rendements, on faisait 22 Qt l'ha pour le tournesol : quand c'était payé 300 francs, ça marchait. Comme ce n'est plus ça, on a arrêté. Pour l'orge, on fait 60 Qt environ. Le blé, 64/70 Qt, ça dépend des variétés. Enfin, ça tourne toujours autour de ça. Alors, on est juste.

Les **économies** :

— Sur les **semences**, on peut faire des économies. On peut essayer de faire notre propre semence. On a commencé l'année dernière.

— Sur les **phytos**, c'est difficile, c'est obligatoire de traiter, sinon, on n'a rien. Le champ est pourri, c'est tout noir, grillé. Les cultures sont beaucoup plus sensibles ici qu'ailleurs.

— **Desherber**, il faut toujours le faire, on ne peut pas s'en passer. On le fait tout le temps, et on a tout le temps des saloperies.

— Les **engrais**, ça ça peut être diminué. Un peu d'azote en moins. On est déjà à 150 unités, je ne sais pas si on peut aller plus bas.

— Pour les **insecticides**, on essaie de prendre ceux qu'on nous dit être les moins nocifs, qui ne nuisent pas, qui ne font pas de mal aux abeilles etc... Mais, on ne peut pas s'en passer.

— Avec l'Europe, on va en faire des économies, avec la jachère.

— En **élevage**, vu qu'on ne pousse pas en frais de vétérinaire. En **alimentation**, on achète pas beaucoup non plus. Il n'y a qu'un seul point sur lequel on est pointilleux, c'est la quantité. Nos bêtes ont toujours été en bon état, bien nourries. On est tellement méfiant sur les produits qu'on achète. On préfère des produits simples, plutôt que composés. On veut voir ce qu'on donne. C'est vrai que si on engraisait, il semblerait que l'alimentation simple ne soit pas rentable. Il faut des produits équilibrés dans ce cas-là. Mais, nous ce n'est pas la même chose, on fait avec des produits de base.

C. La gestion

Notre revenu global a été de 204 francs l'an dernier. Je viens de recevoir mon avis de non imposition. On est beaucoup endetté. Il faut qu'on ait recours à la banque tout le temps. Maintenant, le Crédit Agricole ne veut même plus nous prêter. Pour l'instant j'y arrive parce que j'ai un amortissement très élevé. Mais je vis dessus, alors que je devrai m'en servir pour investir. L'année dernière, j'ai fait un bénéfice, mais j'ai des reports de déficits vraiment très lourds qui se répercutent des années précédentes. Alors, ça ne compense pas.

Nous désendetter ? Je ne vois pas comment ça serait possible. On a des prêts à 2,75% d'intérêt. Ça ne veut rien dire de baisser l'endettement des agriculteurs pour nous.

La comptabilité c'est moi. On a un comptable privé qui nous certifie. Le centre de gestion, vous voulez vraiment savoir ce que j'en pense? 1) ils sont beaucoup trop curieux, ils veulent tout savoir. 2) ils sont main dans la main avec le Crédit Agricole. 3) les 3 centres de gestion qui sont dans l'Allier, ils sont contre les agricultrices qui font leur compta elles-mêmes. Mon comptable, il me coûte 2.000 francs par an pour contrôler la compta et faire les avis d'imposition. En plus il nous donne des conseils.

Notre situation pour les années à venir ? Je ne sais pas trop. On a fait un EPI quand on s'est installé. Et alors ? Il y a trop d'incertitudes pour faire

des prévisions, rien que pour les rendements. Pour faire des prévisions, je fais des calculs sur des moyennes basses, voilà, c'est tout.

IV. LA PAC

A. Opinion générale

Pour les vaches, j'ai toujours demandé la prime. On la touche sur les 25 bêtes. Mais, avec la PAC, il faudra diminuer à 2 UGB à l'ha. La prime à la vache allaitante va augmenter. Mais, si j'augmente mon cheptel et que je ne l'ai pas sur toutes les bêtes ? Comment est-ce que je vais faire ?

Les primes, ça compte. Par exemple pour le colza, nous on suit notre culture, on fait 30 Qt. J'ai un voisin qui a eu un sanvre sur le sien. Il n'y avait qu'une chose à faire, c'est retourner. Il faisait un rendement de 9/10 Qt. Ça faisait 20 Qt d'écart avec nous. Mais, il l'a laissé pour la prime. Il n'a pas mis de fongicide. Il n'a sans doute pas fait une mauvaise affaire comme ça.

La PAC pour nous, c'est surtout cette jachère et les prix. Et puis les primes, si après 3 ans, ils suppriment toutes les primes. Si on n'était pas jeunes agriculteurs, je serai sans doute moins inquiète.

Pour s'en sortir, il faut être propriétaire et ne pas avoir de dette, être capitaliste. Si on n'avait pas ça, ça nous ferait 200.000 francs de moins.

Ils vont supprimer tous les agriculteurs. C'est comme pour les mineurs. Je ne sais pas si vous avez vu *Soleil vert*, moi la PAC, ça me fait penser à ça. De toute façon, j'ai toujours mes poules et mes économies : ils auront faim en ville que je mangerai encore.

Etre salarié ? Non. On a notre indépendance. On vit comme ça depuis qu'on est né. C'est dans le sang. Mon mari ne ferai plus le boulot comme il le fait aujourd'hui, moi non plus.

B. La jachère

La jachère, on est bien obligé. C'est pour ça qu'on fait du colza, pour toucher 4.000 francs de prime, c'est toujours ça. Ou alors, il ne faut pas faire du colza. Nous, on doit faire de la jachère à cause des protéagineux.

Je voulais déjà geler cette année, on aurait plus gagné en mettant en jachère. Mais, mon mari, il en est malade de devoir geler, il dit qu'à un moment donné, les champs deviennent dégueulasses.

Théoriquement, on devrait le faire dans les mauvaises parcelles. Mais, si il y a un roulement, dans 3 ans, on va retomber dessus. Alors je pense qu'il faut faire moitié-moitié, parce que les primes vont baisser, et qu'il faut essayer de limiter les dégâts. Déjà maintenant, on ne raisonne plus pareil : le colza, par exemple, on attend que ça sèche, il y aura toujours la prime. C'est pas l'avenir ça. Ce n'est pas rentabiliser un travail. On favorise celui qui travaille mal. Je ne crois pas que ça va profiter à l'Europe.

Je crois qu'on va être obligé de mettre quelque chose dessus. Il faut la travailler, en profiter pour la nettoyer. Enfin, on n'y a pas encore réfléchi.

Mon beau-père dit qu'il va peut-être arrêté avec la pré-retraite. 60 ha, si on les reprenait, ça pourrait compenser les pertes de la jachère.

C. L'extensification

Ce n'est pas possible. A moins qu'ils nous sortent des variétés immunisées contre la maladie. Ou alors, il ne faudrait plus aller voir. Ça me ferait mal au coeur de négliger mes champs comme ça !

Pour l'élevage, on est déjà un peu en extensif. On pousse la culture pour nourrir les bêtes aussi, c'est sûr. Un vache et son veau, c'est notre truc.

C'est pour ça qu'on veut augmenter encore notre cheptel, mais seulement si on peut augmenter notre surface.

D. Les projets

Vis à vis de l'avenir, notre faiblesse c'est qu'on est pas propriétaire et qu'on est très endetté. Notre atout, c'est l'agrandissement de l'exploitation, sans plus d'endettement et d'investissement. Et puis, être le plus possible autonome.

On fera comme tous les ans, on sèmera, puis on verra. Ils me font marrer ce qui disent de changer ! Notre assolement est triéнал. Derrière notre colza, on ne va pas faire du pois. Mettre autre chose d'accord, mais quelque chose de censé, du sorgo, par exemple. Si on fait du blé après du blé, il sera pourri. Et puis, chacun vit sa vie, chacun sa petite affaire, chacun chez soi.

ANDRE DESIRE (43 ans) **Polyculture-élevage en Allier**

I. L'EXPLOITATION

A. Description

Notre exploitation fait 200 ha à quelques ares près. Ce n'est pas en une seule parcelle. On a 4 km d'un côté, 4 km de l'autre du siège de l'exploitation. Avec des parcelles de minimum 2 ha.

On n'a pas tout ça en propriété. On n'a que 145 ha en propriété. Le reste est en fermage. Mais, c'est du bien de famille, c'est soit à mon cousin, soit au cousin de ma femme.

On est en **EARL** (Exploitation Agricole à Responsabilité Limitée).

— Entre 1974 et 1985, ma femme était **conjoint d'exploitation**.

— En 1985, elle s'est installée **exploitante à titre individuel**, pour avoir droit aux prêts jeune agriculteur. Elle n'a pas eu le droit à la dotation parce que j'étais installé depuis longtemps. Elle a juste du faire un stage de 40 heures pour le faire. Ça, c'était possible parce qu'on avait des terres à une vingtaine de km du siège de l'exploitation.

— Après on a échangé d'exploitation avec un cousin à nous. On a regroupé toutes les terres autour de l'exploitation. En 1986, on a fait une **société de fait**. C'est un statut assez simpliste au regard du fisc et de l'administration.

— En 1987, on a fait une **EARL**, un statut qui tient mieux la route. Une EARL, ça existe, à la différence d'une société de fait. On ne pouvait pas faire un GAEC, mari et femme. A trois, c'est possible. Mais, on n'avait personne d'autre. L'EARL, c'est ce qui posait le moins de problème en termes de plus-value. C'est surtout le troisième enfant qui nous a poussé dans cette voie. Comme ça, ma femme pouvait toucher un congé parental. A partir de là, je ne pouvais pas faire une société de fait à moi tout seul. Enfin, sur le terrain, ça n'a pas changé grand chose.

B. Les activités

Notre activité principale, c'est les céréales, le blé et l'orge. On fait aussi des oléagineux, colza, tournesol et pois. Ça couvre 175 ha environ cette année. Dans la culture, il y a un système de rotation, il faut faire des deux, oléagineux et céréales pour réussir.

Le reste, c'est en prairie ou en luzerne pour les animaux. On a une vingtaine de vaches à veaux charolais. C'est la race de la région. C'est une race à viande. C'est l'origine du cheptel. C'est plutôt la tradition, une ferme et un cheptel qui se transmet de père en fils. Sur des années, ça permet de choisir des femelles de bonnes souches, génétiquement. On n'a pas trop de pépin comme ça au vélage. Cette année, on a eu deux césariennes. Mais, il y a des années où on ne voit pas le vétérinaire de l'hiver.

On essaie de faire ce qui ne se vend pas trop mal. Jusqu'à présent, on a eu des bonnes années en colza et en blé. Alors on a continué. Mais, avec la PAC, je ne sais pas trop ce qu'on va faire.

C. Historique de l'exploitation

Ce sont des achats qui nous ont permis de nous agrandir progressivement. En 1968, on a pris la suite de mon père. Au début, on avait en gros 80 ha. On s'est agrandi au hasard des successions, des décès, etc... On a bien essayé de faire des échanges de parcelles aussi, mais ce n'est pas dans la tête des gens. Ils n'aiment pas bien ça, ils ont toujours peur qu'on les roule.

Au départ, on ne faisait que de l'élevage. Puis, on a drainé pour faire plus de culture. Ce n'est pas les mêmes contraintes. C'est pour ça qu'on s'est tourné vers la culture. Le troupeau a diminué. Au départ, on avait une trentaine de vaches, on est monté à 50, pour se stabiliser aujourd'hui à une vingtaine.

D. L'organisation du travail

On a un salarié. Comme il a voulu s'installer, il ne vient pas l'hiver pour ses s'occuper de ses propres vélages. Pour nous, c'est une période creuse. Il a mieux à faire avec les travaux des champs au printemps. Avant, on l'a eu à plein temps de 1982 à 1989. C'était le premier ouvrier qu'on avait. C'est quand on a commencé à s'agrandir. Il y avait trop de travail pour une personne seule.

Il est suffisamment compétent pour tout faire, la moissonneuse batteuse, le pulvérisateur, il fait tout. C'est plutôt lui qui laboure et moi qui sème. Mais il n'y a pas de tâche réservée. C'est pas le manoeuvre qui conduit la charrette ! Il n'y a pas de règle.

Les groupements, il faudra peut-être y venir si les revenus baissent trop. Si il n'y a plus de prime et que les prix restent au niveau le plus bas. Surtout dans nos régions où les rendements sont bas.

Les décisions ? On en parle avec ma femme. Mais, la décision, c'est toujours moi qui la prends. Elle me fait confiance. On en discute de toute façon. Au début, je l'ai étonnée. C'était pas la mode des bottes rondes. Ce serait bien d'avoir ça que je me suis dit, parce que c'était pas facile de faire son foin tout seul. Dans les années qui ont suivi, tout le monde s'y est mis dans le coin. J'essaie d'innover.

Non pas de CUMA. L'exploitation est suffisamment grande pour avoir son propre matériel. Et puis, ce n'est pas toujours évident de trouver des partenaires.

Des coups de main pour se rendre service entre amis ou voisins, je ne suis pas contre. J'ai une petite voisine qui est veuve par exemple. Je vais battre chez elle aujourd'hui, comme j'ai fini ma moisson.

Sinon, on se suffit par nous-même vue la taille de l'exploitation. Ça nous arrive de prendre quelques tonnes d'engrais pour un voisin quand on fait une commande. C'est tout. Et c'est pas tout le temps.

Pendant des années, ma femme a été présidente du CDJA de l'Allier. Maintenant, elle est à la commission féminine de la FDSEA. On cotise à la FDSEA.

E. La vie sociale

Ma femme travaille avec moi sur l'exploitation. Elle classe les factures pour la comptabilité.

J'ai trois enfants. Une fille de 17 ans qui commence des études longues, elle rentre en terminale. Une autre fille qui a 15 ans qui rentre en 3ème. Et le dernier qui a 2 ans.

On arrive à partir quelques fois 2 ou 3 jours par an. Ce sont surtout les problèmes familiaux qui nous retiennent. Avec les bêtes, ce n'est pas possible de toute façon. Et puis moi, je n'en éprouve pas vraiment le besoin.

II. LES PRATIQUES CULTURALES

A. La rotation des cultures

Les oléagineux sont en tête d'assolement. L'année d'après, on fait un blé. On tourne souvent sur deux ans, c'est biéнал, et parfois triéнал. Ça dépend du temps, de la sécheresse et tout. Comme les céréales représentent 60% environ de la superficie, l'assolement, ce n'est pas mathématique. Ça dépend aussi de la grandeur des parcelles.

B. Les itinéraires techniques en culture

Sur le **blé** et l'**orge** :

— On commence par déchaumer dès la récolte pour faire germer les petits grains de la récolte d'avant et les mauvaises herbes, et pour conserver la fraîcheur dans le sol.

— On fait un épandage d'engrais et d'amendements calcaire en septembre, parce qu'on a des sols acides. Alors, on met de la chaux, de l'acide phosphorique et de la potasse.

— En octobre, on fait les labours et les semis à l'automne pour les cultures d'automne comme le colza, le blé et l'orge. On achète une petite quantité de semence tous les ans, qu'on remultiplie.

— On passe un désherbant de prélevé anti-graminé en même temps, pour les cultures d'automne.

— A la mi-février, on fait un passage d'azote, un passage. La date, ça dépend des conditions météo.

— 5/6 semaines plus tard, on fait un deuxième passage d'azote. On fractionne l'apport d'azote pour éviter le lessivage. C'est aussi en fonction des besoins de la plante.

— On fait le premier fongicide sur le blé début montaison, en même temps que le deuxième passage d'azote. On fait deux autres fongicides, un à la mi-montaison, un à l'épiaison. C'est pour mieux contrôler les maladies. On n'en a pas plus qu'ailleurs. Dans deux ans, on ne le fera peut-être plus. On aura peut-être moins d'intérêt à faire du rendement. Aujourd'hui, il nous coûte près de 2 Qt l'ha. Il risque de nous coûter 5 Qt dans peu de temps, avec la baisse des prix. Si c'est pour gagner 3 Qt seulement, on ne le fera peut-être même plus. Il y a d'un côté la technique qui pousse à faire toujours plus, et de l'autre l'économie qui nous contraint.

— On a aussi l'insecticide et un anti-dichotiledum au printemps en rattrapage, sur le blé et l'orge essentiellement. Ça n'est pas systématique. C'est au coup par coup. Ça dépend du temps et de l'état des cultures.

— la récolte, c'est moi + le salarié. Jamais d'entrepreneur. On stocke l'ensemble de la récolte pour des questions de cours. A la récolte, les cours ne sont jamais bons. Je cherche une meilleure maîtrise de la production. On conditionne la marchandise, on la nettoie, on la met aux normes. Donc, on n'a pas de réfaction. On ne fait pas la queue à la coop non plus. On expédie ça par unité complète.

Sur le **colza** :

— C'est pareil + du soufre en même temps, un élément indispensable au colza. Mais là parfois, on met 2 ou 3 insecticides, parfois même 4. Seulement 1 ou 2 fongicides, parce qu'on n'a peu de fongicides efficaces. Ils sont moins efficaces que sur les blés, c'est pour ça qu'on en met moins, on fait moins de gain de rendement. Ça c'est un raisonnement à 300 francs l'ha. Mais, si demain, c'est 100 francs, on n'en fera pas autant. Dans les années à venir, on aura une prime sur le colza qui ne compensera pas la baisse des prix. Cette année, elle serait de 4.000 francs l'ha. Mais, ce n'est pas encore sûr. Le problème, c'est qu'on plante sans connaître le montant des primes. Si on se base sur un rendement de 25/30 Qt/ha, avec la perte de 200 francs à l'ha, ça ne compensera pas. Et puis, ce n'est pas sûr qu'elle reste la prime après 3 ans.

Pour le **pois** :

- On fait pareil un déchaumage + un apport d'azote.
- C'est un labour d'hiver, on le fait en décembre.
- On fait le semis dès que possible, à la fin février.
- Un désherbant de prélevé
- 2/3 fongicides en fonction du temps, plus c'est humide, plus on en fait.
- Généralement 2 insecticides.
- Un désherbage de rattrapage, quelque fois, quand c'est nécessaire.
- La récolte avec la moisson-bat
- Le stockage.

Pour le **tournesol** :

- Déchaumage et amendements pareil.
- Labour d'hiver comme pour les pois.
- Semis à la mi-avril, avec un semoir spécial mono-graine, un semoir de précision.

- Un désherbage en prélevé.
- Jusqu'à maintenant, on n'a jamais fait de fongicide, quelque fois un insecticide, parce que c'est une plante qui pousse rapidement. Et puis, on n'a pas de fongicide efficace pour le tournesol. En plus, cette année, ils sont montés à 2 mètres et c'est difficile de passer dedans. On fait un ou deux binages par contre, on pioche entre les rangs. Ça permet de maintenir la fraîcheur, puis ça parfait le désherbage dans l'entre-rang.
- La récolte, c'est en septembre.
- On stocke aussi si possible. A ce moment-là, on essaie de vendre l'escourgeon pour le mettre à la place.

Mais comme on n'aura peut-être plus rien au stockage avec la PAC, il se peut qu'on conditionne seulement, mais qu'on ne stocke plus.

Nos rendements sur une moyenne decennale :

- en blé : 67 Qt/ha
- en orge : 65 Qt/ha
- en colza : 24 Qt/ha
- en pois : 47 Qt/ha
- en tournesol : 27 Qt/ha

C'est plus élevé que le département. La moyenne du département en céréales à paille est de 47 Qt. C'est une région naturelle d'élevage, alors en culture c'est moins bon.

C. Les itinéraires techniques en élevage

Oui, c'est extensif. On a 1,3 UGB à l'ha. Dans l'Allier, c'est plus bas la moyenne de chargement à l'ha. Mais, c'est quand même extensif.

On fait tout naturel. On produit nous même nos aliments, foin et luzerne. On achète seulement quelques graminés. On ne fait pas d'engraissement. L'élevage, c'est une production annexe. On a des parcelles qu'on ne peut pas mettre en culture, des prés humides qu'on laisse en herbe.

D. L'équipement

On a l'installation de stockage en cours depuis 6 ans. On monte ça nous-mêmes avec du matériel d'occasion et du neuf. On rallonge constamment.

Cette année, on a acheté un vibroflex pour déchaumer : c'est du petit matériel, ça coûte 30.000 francs.

La moissonneuse batteuse, il y a deux ans qu'on l'a achetée. Là oui, on a emprunté en partie. Il y avait la reprise de l'autre et un emprunt sur la moitié de la valeur de la machine environ.

On achète pratiquement toujours du neuf. Ce qui compte, pour moi, c'est 1) la marque, il faut que ce soit une bonne marque, 2) la proximité du concessionnaire pour l'entretien et les réparations. On travaille avec deux concessionnaires, c'est tout pour le matériel roulant.

III. LA GESTION DE L'EXPLOITATION

A. La distribution

Les achats, c'est la coop, pour les phyto, la semence, les engrais, les graminés pour les vaches. On travaille toujours avec deux coop. On leur est fidèle depuis qu'on est installé. Bientôt, il n'y aura plus qu'un distributeur dans la région, parce qu'ils vont se regrouper. C'est le groupe Union du Cher. Le négoce ? Dans le coin, ils ne sont pas virulents, pas très compétitifs. Si ils le sont parfois, c'est pour faire un coup de pub, ça ne vaut pas le coup.

On fait des achats groupés sur une période de l'année. A la récolte.

On stocke et on vend ferme. C'est un prix de base avec des échéances de prix et de livraison, plus des primes de stockage. J'en livre toute l'année à la coop. C'est un contrat qu'on renégocie tous les ans. On vend à toute période de l'année. Ça nous fait des rentrées d'argent régulières. Si on

vendait tout à la récolte, on aurait tout l'argent en même temps. Le stockage, c'est surtout pour valoriser les cultures, essayer tout du moins. Les cours sont très fluctuants. Il faut regarder ça de près. Il y a des coups de bourse. Quand les cours plongent, on regrette de ne pas avoir vendu.

Le blé, on le vend directement à un meunier. C'est un plus. Il est sur la commune. Ça raccourcit les circuits, on appelle ça les "circuits courts". C'est plus rentable. C'est pareil pour les achats d'engrais, on l'achète par unité complète, par 25 tonnes, comme ça on a des prix.

Le pois, c'est pareil, on essaie de le vendre directement. C'est notre deuxième activité avec le blé. Le problème, c'est qu'on ne peut pas vendre à n'importe qui. On peut vendre soit à un utilisateur agréé, soit à un organisme stockeur agréé. Il n'y a que ces gens là qui ont le droit de recouvrir les taxes sur les céréales. Pour le pois, c'est un contrat avec le premier acheteur, si vous voulez. On utilise beaucoup de pois dans l'aliment du porc, et certains producteurs de porcs produisent eux-mêmes leur alimentation. Mais, à eux, je ne peux pas leur vendre. Donc, on doit passer par la coop qui prend sa marge au passage. On ne peut pas vraiment le vendre en direct actuellement. On ne touche pas d'aide directe dessus. C'est une aide sur le prix, un prix minimum garanti. C'est l'organisme stockeur qui redistribue. C'est pour ça qu'on doit passer par lui.

A part le blé, on travaille avec 2 coopératives, autant par relations humaines que pour les prix. Il n'y a pas de différence énorme dans notre région. A des périodes données, il peut y avoir des différences de 1 ou 2 francs. On ne va pas courir après ça. On fait attention, c'est tout.

On vend les veaux sous forme de broutards. On les fait naître. On les vend maigres à 6/7 mois. Ils partent en Italie. Les femelles, on les garde pour les vélages. Il y en a quelque unes qu'on vend à 8 mois environ. On les vend à un négociant qui passe, toujours le même depuis un bout de temps.

B. Les intrants

Notre unité, c'est le Qt par ha pour le pois et le blé.

Compte tenu de mes charges de structures et de mes charges proportionnelles, il me faut 5.500 francs par ha en moyenne sur toutes les cultures, pour être rentable.

Les intrants, ça dépend du rendement qu'on veut faire. Mais, en moyenne, on met toujours la même chose, on a toujours les mêmes frais. On se base sur une moyenne de 67 Qt/ha. Cette année, on fait 64, l'année dernière, on a fait 76. Mais, on a mis pareil, de l'ordre de 5.500 francs à l'ha. C'est une moyenne sur les 4 cultures. Dans le calcul, il y rentre tout, aussi bien les produits phyto que l'amortissement du matériel.

Notre problème, c'est que nous avons des productions lentes par rapport au coût de l'argent. On rentre des intrants pour du blé qu'on fera partir dans deux ans. Ça fait plus de deux ans d'avance de fond, et comme on n'a pas de taux préférentiel...Ce sont des rotations trop lentes. On ne peut pas faire pousser le blé plus vite de toute façon.

Pour un ha de blé par exemple, j'en ai pour :

- 435 francs de semence
 - 256 francs d'herbicide
 - 41 francs d'anti-parasitaire
 - 496 francs de fongicide
 - 91 francs de régulateur de croissance
 - 790 francs d'engrais
- = Donc un total des **charges proportionnelles** de 2.111 francs environ par ha. 159.000 francs pour les 80 ha.

Puis, il y a les **charges directes** :

- 200 francs de main d'oeuvre
 - 876 francs de matériel
 - 128 francs de carburant
- = soit un total d'environ 1.200 francs.

Puis, les **charges fixes** :

- les fermages
- les impôts fonciers

— les charges salariales
= ça monte à 2.200 francs.

Donc, le total des produits - les charges proportionnelles, ça fait la **marge brute** à l'ha. L'année dernière, avec un rendement exceptionnel de 76 Qt, ça nous faisait 7.600 francs de marge brute. Si on enlève les charges directes, on a la **marge directe**, environ 6.400 francs pour l'année dernière. On enlève encore les charges non affectées, et on a la **marge nette**. Soit 5.200 francs pour nous.

Les économies, ça peut être possible sur les intrants, étant donné qu'on aura moins cette notion de rendement élevé, avec la baisse des prix.

— Sur les **phyto**, on fera 2 passages au lieu de 3. Mais, dans ce cas, les produits sont plus chers.

— Sur les **engrais**, on ne peut pas trop parce qu'on chuterait trop question rendement. Ça, c'est des économies de bout de chandelle. Si on arrive à grapiller 100 francs de l'ha, on ne fera pas plus.

— Les **fongicides**, c'est sûr, on a tendance à en faire systématiquement. Maintenant, on aura tendance à les positionner, à faire attention.

— Sur l'**équipement**, il sera renouvelé un peu moins souvent. Mais, un parc qui vieillit, c'est une exploitation qui vieillit. En plus, au niveau des amortissements, c'est moins intéressant. Je ne dis pas qu'il faut créer des amortissements. Mais, un matériel qui vieillit nous coûte cher, en réparation, en entretien. La moissonneuse batteuse, en 3 ans, on n'a pas changé une courroie. Si on pousse le matériel plus loin, ça se retrouvera dans quelques années et ça augmentera automatiquement les charges. Je ne pense pas qu'on puisse reculer dans ce système. Si on n'avance pas, on recule. C'est pas comme si on était proche de la retraite, là on pourrait laisser faire.

— On essaie aussi d'**acheter des lots importants** de produits. Souvent, les coop changent leur programme de phyto d'une année à l'autre, pour être à la pointe du progrès. Il faut acheter des lots quand elle liquide ceux de

l'année d'avant. Mais, il faut pouvoir avoir le financement. Il faut avoir un fond de roulement important pour faire ce genre d'opération. J'ai acheté un lot de 150.000 francs d'engrais cet hiver, sur lequel j'ai eu une remise de plus de 40%. Même si le comptable dit qu'il ne faut pas faire de stock, moi, j'en fais quand même, à ce prix là.

C. La gestion

L'exploitation était rentable jusqu'à maintenant, jusqu'à cette année. Il va déjà y avoir une baisse qu'on va devoir supporter cette année. Mais, après, dans 3 ans, on ne sait pas du tout comment ça va se passer.

L'élevage, ça représente un faible pourcentage du CA, moins de 15%. Sur 1,5 million de chiffre d'affaire, ça doit faire 200.000 francs.

Ma femme enregistre les factures, moi je fais les calculs de gestion. On a un ordinateur. Avec deux logiciels, un pour l'enregistrement comptable, la fiscalité, un autre qui permet de faire un suivi par culture, par parcelle. C'est plus approfondi techniquement. Avec l'informatique, on cerne mieux les problèmes de coût et de rentabilité. On fait ça en collaboration avec le centre de gestion. Eux, ils font les comptes pour l'imposition. On a toujours adhéré à ce centre qui a été mis au point par le syndicalisme.

Non, on n'a pas de salaire, sauf pour le salarié. Sinon ce sont des prélèvements privés.

Nous, on est moyennement endetté. Comme j'ai repris alors que j'étais fils unique, il n'y a pas eu de part à racheter.

IV. LA PAC

A. Opinion générale

Pour nous, la PAC, c'est une baisse du chiffre d'affaire et du bénéfice en conséquence. Une baisse du revenu, accentuée par les 25 ha de jachère qui seront 25 ha de non-culture. Plus une baisse des prix. Et puis, on ne sait pas après 3 ans ce qui va se passer. Il faut bien continuer à vivre. Les prélèvements familiaux ne vont pas beaucoup changer. Ce sont les investissements qui vont s'en ressentir.

La PAC, c'est le prêt à crever.

Pour les primes, ça va nous poser un problème. Si elles sont calculées en fonction des rendements moyens de la région. Ça ne va pas nous arranger parce qu'on les dépasse largement. C'est pareil pour l'élevage.

On touche la prime sur le colza pour compenser la baisse des prix. 4.000 francs par ha, ça vaut le coup. On touche la prime à la vache allaitante, plus une prime à l'hivernage. Mais, comme on fait des céréales, on est passé à côté de pas mal d'aides, parce que l'activité bovin ne représente qu'une faible part du chiffre d'affaire. La prime à la vache allaitante va être augmentée. Mais, ça ne compensera la baisse du prix de la viande. Mais, c'est comme le reste, on ne va pas crâcher dessus.

Ici, c'est une région d'élevage, où les gens sont assez âgés. Il y a un pourcentage important de personnes de plus de 50 ans. Ça fera peut-être pas mal de départ cette PAC, où les gens ne seront pas remplacés. On pourra peut-être reprendre des terres.

B. La jachère

Le mot en lui-même ne me gêne pas, c'est la mise en application qui est mauvaise. On a besoin de produire pour nourrir la planète, tous ces petits Africains qui meurent de faim. C'est pas dans l'esprit de l'exploitant.

On n'a pas bien le choix. Si on ne gèle pas, on n'aura pas la prime. Mais, ce ne sera pas de gaieté de cœur.

Dans nos prévisions, on a choisi les parcelles. Comme ça tournera, ce sont les parcelles qui conviennent le mieux dans notre système de rotation, dans le cycle triénel. C'est un peu de tout, pas seulement des mauvaises terres.

Ça va pas rapporter beaucoup cette affaire. Ce qu'ils paient, ça couvrira quoi ? Les charges sociales, les investissements. Mais, les charges de structure et de matériel, il faudra les reporter sur d'autres parcelles. Alors est-ce qu'il faut s'agrandir ?

Ce seront des terres improductives, mais qu'on devra entretenir. Pour l'instant, on n'a pas pris de décision sur ce qu'on va mettre dessus. Si c'était possible de faire des cultures industrielles, comme le DIESTER, dessus, on le ferait. Mais, ce sera sur une surface limitée au niveau national, il y en aura pas assez pour tout le monde. Ça poserait moins ces problèmes de maladies, d'entretien, si on pouvait faire quelque chose comme ça. Mais, il ne faut pas non plus que ça entraîne des frais supérieurs. Les engrais verts, ça ne rapporte rien.

Il y a des gens dans la région qui ont déjà gelé cette année, parce qu'il y avait un remboursement de la taxe de corresponsabilité. Mais, c'est une paperasse folle.

C. L'extensification

On est déjà dans une bonne moyenne pour l'extensif. Mais, il faudra sans doute devenir encore plus extensif pour rentrer dans les normes de la PAC, pour les primes.

On ne sait pas. Est-ce que l'on sera obligé de revenir à l'élevage dans une région défavorisée comme la notre ? Est-ce qu'il faut s'agrandir pour répartir les charges de structure sur une plus grande surface ?

En termes de culture, il faudrait relever les prix pour faire de l'extensif, ou faire des primes, ou alors baisser les charges. Jongler avec les produits, oui, ça on peut le faire. Faire quelques économies sans faire trop tomber les rendements, mais pas plus.

Et puis, si on baisse les rendements, les primes sur les rendements comment vont-elles être calculées ? On va donc essayer de ménager la chèvre et le chou comme on dit ici. Il faut arriver à être plus gestionnaire qu'agriculteur.

D. Les projets

Pour l'instant, on ne sait pas trop ce qu'il faudra faire. S'agrandir ? A une époque, on ne voulait pas louer. Maintenant, on a un cap difficile à passer qui limite les projets. Alors au lieu d'acheter, il va peut-être falloir prendre d'autres fermages. A une époque, on voulait irriguer. Mais, ça n'a pas été fait. C'était peut-être une erreur. Maintenant, c'est abandonné ce projet là pour une question de rentabilité : avec la baisse des prix, ce ne sera pas possible. Surtout dans nos régions défavorisées où on n'a pas le même potentiel de rendement.

Notre atout, c'est la volonté de s'en sortir. Notre faiblesse, c'est d'avoir besoin d'argent pour vivre, un revenu correct pour faire vivre la famille.

La question du salariat ? Il faudrait étudier les conditions. Mais, on a aussi cette idée d'être maître chez nous. On peut difficilement dire oui. Mais, dire non, je ne sais pas. Quand on fait passer son exploitation d'abord, ce n'est pas facile de penser à des choses comme ça.

Dans les 3 ans, il n'y a pas de gros investissements à faire, à moins qu'un tracteur tombe en carafe. Il faut attendre, tenir le coup. On ne peut pas changer de métier à notre âge. On est un peu coincé, on n'est plus jeune, mais on est loin de la retraite encore.

XAVIER GUILLOU

Eleveur de Porcs en Loire-Atlantique

I- L'EXPLOITATION

a. Description

70 ha, quasi tout en propriété. Blé, maïs, et 250 truies.

2 sites sur la même commune, un réservé à l'engraissement des porcs.

Les porcs sont vendus à 6 mois, au poids de 105 kg.

L'exploitation est actuellement en phase d'expansion : il compte en nombre de porcs vendus à l'année : 4 000 l'année dernière, prévision de 5 000 cette année.

La commune est hyper spécialisée en porcs depuis 25 ans, qui compte 3 élevages de cette taille.

b. Organisation du travail

Il est en Gaec avec son frère, plus un salarié.

Il soulève le problème de trouver un salarié avec qui ça fonctionne. Ils en sont au 3ème ou 4ème. Le premier était trop bon, après quelques temps dans le Gaec, il s'est installé à son compte, il a créé son entreprise de toute pièce (en commençant par du porc plein air). Un autre n'était pas compétent, etc...

En CUMA pour épandard à fumier, semoir maïs, tonneau lisier.

Moissonneuse batteuse en commun avec d'autres personnes sur la commune.

L'entrée dans la CUMA, "c'est une question qu'on ne s'est pas posée", cela va de soi, il y a une CUMA sur la commune, le père y était, on y entre.

Beaucoup d'entraide pour les semis.

Pour l'ensilage : appel à une entreprise extérieure. "c'est ancien aussi".

c. Historique

Il a repris avec son frère l'exploitation des parents.

Au départ, il ne se destinait pas à l'agriculture. Il a un niveau bac C.

Le père avait 13 ha, un troupeau de lait avec une bonne performance, et un élevage de porcs.

En 1968, ils ont décidé de ne pas garder "2 petits trucs" mais faire "un seul gros", alors "on a viré les vaches pour se lancer sur le porc".

Le père est tombé malade peu après avoir monté atelier porcs. Le frère ne voulait pas rester tout seul sur l'exploitation. Il a décidé de travailler avec lui.

d. Fil conducteur dans la gestion de l'exploitation

=> spécialisation

"En 68-70, on a pris le bon chemin", c'est à dire :

- la spécialisation
- la modernisation des outils
- les parts de marché (choisir la production en fonction des débouchés potentiels).

"En Gaec, on a choisi de ne faire qu'une chose (les porcs), et pas, comme souvent, que chaque membre du Gaec ait son activité" (ce qui semble paraître une erreur à ses yeux)

=> investissement pour une rentabilité maximum

En 75, ils ont investi dans l'irrigation (à enrouleur).

Aujourd'hui, ils ont décidé de construire un nouveau bâtiment, pour donc passer à 300 truies.

Cela permet un meilleur contrôle, un rythme plus régulier (on passe d'un rythme de 3 semaines - on tourne entre engrossement, mise bas, sevrage à un rythme de 1 semaine). Cela permet aussi une meilleure rentabilité du matériel.

=> Autre facteur de réussite : l'anticipation

"Pour les porcs, c'est les autorisations à produire, liées au sol, qui nous bloquent. Dans la réglementation préfectorale, pour s'agrandir il faut

autant de démarches qu'une centrale nucléaire". (problème de l'épandage par rapport à l'écologie).

"On a pris la décision de demander un droit d'exploitation plus important il y a 5 ans. La demande a été engagée il y a 2 an 1/2, et on a eu la réponse il y a quelques jours".

=> les incertitudes :

- "si on va réussir la construction technique du bâtiment".
- les fluctuations des cours
- les maladies des animaux.

II- GESTION

a. Gestion financière

Son exploitation fait un CA de 4,5 millions.

L'agriculture est "comme une industrie lourde"

Il a un fort besoin de capitaux propres, si possible la moitié du CA. Aujourd'hui, "800 000 F de capitaux propres, c'est ce qu'on met de côté, ce qui est obligatoire si on veut avoir la confiance des banques". Donc pour faire des réserves, "il faut accepter de dire qu'on n'a pas de salaire".

C'est un métier à haut risque, car il y a une fluctuation des cours (de 50 % sur 6 mois).

=> de faire des réserves financières quand le cours est bon (comme en ce moment).

b. Gestion technique

Tout l'élevage est automatisé. La gestion de l'élevage se fait sur informatique, avec le logiciel Logiporc de chez Agrilog, ce qui permet de suivre le GMQ (gain moyen quotidien).

La compta se fait aussi sur informatique, sur l'exploitation.

L'interviewé a aussi créé des programmes sur multiplan, pour gérer par exemple la fabrique d'aliments.

c. Relations avec la distribution

Il fabrique l'essentiel des aliments pour les porcs.

Il achète les matières premières (soja et minéraux) à la CANA, ou directement auprès d'autres agri, à la récolte.

Il a choisi la CANA, car il a l'habitude de travailler avec la coop. Relations de confiance, et "c'est la même chose pour tout le monde".

Le problème est que pour faire jouer la concurrence, il est nécessaire d'avoir de bonnes références. Négociateur prend du temps, et "quand on voit la complexité des aliments, c'est difficile de contrôler ou de comparer les prix". Donc se baser sur une relation de confiance permet un gain de temps et d'énergie

Il n'a pas de système d'achat groupé.

III- RESPONSABILITES PROFESSIONNELLES

Il est administrateur de la CANA (coopérative).

Cette fonction lui occupe 2 jours par semaine. Il reçoit une rétribution équivalente à celle de payer un salarié pendant ce même temps.

Etre administrateur, c'est "participer à la définition de la politique du groupe, et au suivi de la politique".

(la CANA contrôle une grande partie de la filière de production, pour la volaille, les bovins, le lait et le porc. Elle transforme et fait des produits finis : beurre, fromage, steaks hachés, escalope volaille..... 42% du CA de la CANA provient de produits de grande consommation).

La CANA vient d'acheter un abattoir de porcs, pour contrôler aussi la filière porc.

L'intérêt d'être à la CANA est d'avoir un "retour du marché", puisque les entreprises adhérentes à la CANA font faire des enquêtes consommateurs, et ça remonte aux producteurs de matière première.

Cela permet de faire une production "qu'on va être sûr de vendre".

Par ailleurs, être administrateur "donne une ouverture générale".

La CANA essaie de passer des accords internationaux, pour trouver de nouveaux débouchés sur les produits (ex. vente de volailles au Maroc).

IV. VIE SOCIALE

Femme

Sa femme travaillait comme secrétaire dans une usine. Aujourd'hui elle ne travaille plus. La femme de son frère, de la même façon, n'a "rien à voir avec l'agriculture".

Loisirs

Il travaille 1 week-end sur 3. Il prend des vacances.

Ses loisirs sont ceux "de la campagne" : amis, famille, sports (foot et tennis).

Lecture

Ouest France (feuillette tout)

Porcs magazine

Expansion parfois.

"Aujourd'hui, les exploitations qui marchent, les gens lisent".

V- LA PAC

a. Opinion générale

"D'abord c'est indispensable, quand on voit les stocks de blé, ce n'est plus gérable".

"Mais il y aura des trucs qui seront à discuter. La plus grande incertitude, c'est le contrôle. Comment ils vont contrôler. On va avoir plein de fonctionnaires. Car si on voit les quotas, c'est que de la magouille. Il y a toutes sortes d'échanges de lait dans tous les sens. Or magouille ne profite qu'à certains" (que certains en font).

b. Conséquence

Il n'y a pas de conséquence directe de la PAC sur le porc. Le porc est une des productions qui souffre le moins, car elle est soumise au marché de l'offre et de la demande.

Eventuellement, il y aura une conséquence positive : la baisse du prix des céréales qui entrainera une baisse du prix des aliments pour les porcs.

c. Prime

"La subvention de l'état va être plus importante que notre revenu sur le blé".

"C'est démotivant d'être clairement subventionné. C'est ce qui passe le moins bien".

d. Jachère

"Le problème est qu'on est équipé pour faire les 70 ha. Si on n'agrandit pas, la prime ne suffit pas pour payer les charges de matériel".

Il a intérêt à louer 10 ha mauvais en plus, à mettre en jachère.

Incertitudes :

- est-ce qu'il faudra qu'il y ait eu des céréales sur les terres mises en jachère ?

- est-ce qu'il faudra que la jachère soit tournante ?

Connotation du terme : proche de "gel des terres". Il préfère ce dernier terme. Car "la jachère, on confond avec la friche, alors que ce n'est pas la même chose. La jachère, on est obligé de l'entretenir".

e. Extensif

"Ca a un sens, oui. Mais ici, je ne sais pas. Ce serait avoir des ranchs. Avoir 300 ha avec des bovins libres dessus. En porcs, ca n'a pas de sens. Il n'y a pas extensif en porcs".

En cultures, ce serait d'immenses parcelles, on passe une fois, on fait 25 quintaux à l'ha.

"Il faudrait apprendre. Savoir ce que peut supporter le sol, combien de temps ça peut durer sans engrais. Il faudrait aussi avoir un matériel plus important".

f. Diversification

Il n'en voit pas beaucoup de possible. Il y a bien le tourisme, ou la transformation de produits à la ferme... (cela semble rester pour lui très abstrait).

VI. VISION DE L'AVENIR

Projets

Aujourd'hui, il y a "la possibilité d'ouvrir encore un ou deux bâtiment, et après, on ne sera plus autorisé". D'ici un an ou deux, il ne sait pas. Il envisagerait peut-être le rachat d'une autre exploitation ? Il se verrait bien avec une responsabilité de gestion. Mais le problème est celui de trouver des salariés compétents ("aujourd'hui dans les formations, on a supprimé le travail en alternance, or il faut quand même le coup d'oeil d'éleveur. On ne devient pas éleveur à 25 ans").

Discours

"Il faut se préparer à être plus compétitif" = faire des économies d'échelle, optimiser les traitements.

"Aujourd'hui, on met plutôt large pour être sûr. On préfère mettre en plus. On fera un meilleur calcul" (à partir des expérimentations des techniciens, et par essai-erreur personnelle)

Si les gens calculent plus, il sera peut-être amené à vendre le lisier. Mais la question du transport du lisier n'est pas résolue, le transport est complexe et très onéreux.

La question du salariat

Il ne s'imagine pas vraiment salarié, il ne l'a jamais été. Pourtant "aux jeunes je leur conseille d'être salariés avant de s'installer". C'est important de voir ce qui se passe dans le monde salarié.

Il s'imagine mal, car la différence, c'est "être mon patron, ce qui a été la raison de mon choix. On décide ce qu'on veut faire".

"J'estime qu'on est assez libre. Par exemple, pour la construction du bâtiment, je me suis fait conseiller, mais j'estime que c'est vraiment notre décision".

Identification

Son identité semble plutôt dans la gestion.

"on se retrouve aussi bien avec d'autres professions" comme par ex. "responsable technique".

S'il faisait un autre métier, "gérer un boutique", un "truc d'investissement"... "plutôt une industrie".... dans "l'agro-alimentaire" par ex.

"Notre boulot, c'est déjà de la gestion".

ALAIN PAVAGEAU

Eleveur de porcs en Loire-Atlantique

I. L'EXPLOITATION

a. Description

19 ha de SAU. 5 ha blé, 6,5 ha maïs, 3,5 ha porcs, le reste en pâture.

90 truies, en plein air.

Organisé en parcs, les porcs passant successivement dans chacun. 7 parcs occupés + 1 parc toujours libre pour faire les transferts.

- 1 parc : habitude des cochettes au pré
- 2 parcs : saillies
- 1 ou 2 parcs : vérification qu'elles sont engrössées
- 1 ou 2 parcs: habitude à l'alimentation maternité
- 1 parc : maternité.
- puis 6 semaines en post sevrage
- et 5 à 6 mois en engraissement.

Les truies reviennent en saillie toutes les 21 semaines (2,5 portées par an).
Rotation de 3 semaines.

Le bâtiment pour l'engraissement des porcs vient d'être construit. Les porcs sont vendus à 6 mois, à 105 kg. Avant, il vendait ses porcs à 7 kg, après le sevrage.

Difficulté : il est à l'étroit. La surface de parcs de 3,5 ha est adaptée pour 60 truies. Donc il est amené à jongler, à s'organiser à l'improvisation suivant les contraintes.

Sur ses cultures, il espère faire 65 à 70 quintaux/ha.

b. Organisation du travail

Il travaille seul sur l'exploitation. Lorsqu'il est absent, sa tante ou un voisin surveille. Le voisin connaît les réglages de la ventilation du bâtiment d'engraissement. "Mais de préférence, on essaie de me prévenir".

Il est en CUMA pour le matériel de semis, et fait appel à une entreprise pour la récolte.

c. Historique - formation

Il s'est installé en novembre 90 sur l'exploitation de ses grands parents. Ses grands parents faisaient à l'origine du bovin viande, mais lui a choisi le porc, car il y a moins de contraintes que le lait.

Il a fait un BTA, et il avait choisi porc en "module". Ca lui a plu, il a décidé de faire ça.

d. Fil conducteur dans la gestion de l'exploitation

Gestion au jour le jour, à l'improvisation, avec un souci : le maximum d'économie, que tout revienne le moins cher possible.

"Je suis déjà plutôt en extensif, c'est l'observation - choix : si le blé est malade, je traite, sinon non. Je fais le premier fongicide. Si le blé a un beau potentiel, je fais un 2ème fongicide et un anti-puceron."

"Mais en élevage, ce n'est pas de l'extensif, car mon but, c'est quand même d'avoir les meilleurs rendements. Mais avec toujours des systèmes peu coûteux".

Incertitudes :

Prix, risque d'une mauvaise conjoncture.

Par ex, les cours ont baissé de 99 centimes (sur 11 francs) à cause du blocage des routes par les routiers.

II. GESTION

a. Gestion financière

Il est en groupement avec la CANA.

Cela lui donne l'assurance de vendre : la CANA s'engage à prendre tous les porcs.

La CANA propose plusieurs types de contrats :

- nouvel investisseur : prix garanti en fonction du coût de production. Il n'a pas pris ce contrat car avec élevage en plein air, le coût de production est faible, et le prix maximum offert par la CANA est plafonné.

- contrat A : prix calculé en faisant la moyenne des cours des 16 derniers marchés (4 derniers mois). Il ne l'a pas pris car trouve le système peu souple.

- contrat C : prix calculé en faisant la moyenne des cours des 4 derniers marchés (le dernier mois). Contrat qu'il a choisi, qui permet une sécurité minimum (amortit l'accident d'une semaine), tout en offrant la possibilité de jouer, en vendant plus ou moins vite si on sent que le prix monte ou baisse.

Il vend à un poids entre 75 et 95 kg de carcasse. Si les prix baissent (saison, rumeurs, informations par la presse sur les marchés internationaux), il peut faire partir ses porcs moins gras.

La marge de manoeuvre est d'une semaine en plus ou en moins par rapport à la date prévue.

Il a pris un crédit pour la construction du bâtiment d'engraissement. Garanti par hypothèque sur le bâtiment, warrant sur tracteur, ... Le coût du bâtiment est de 600 000 F environ. Cette solution technique est parmi les plus économiques semble-t-il aujourd'hui.

Par la vente à la CANA, il a des rentrées financières régulières, toutes les trois semaines. Il jongle entre la banque de la CANA et celle du Crédit Agricole : la Cana valorise le compte, donc intérêt à mettre l'argent chez eux quand on est globalement créditeur, le CA a le découvert le moins cher, donc intérêt à creuser le déficit chez eux quand on est globalement débiteur.

Il prélève de l'argent pour lui au fur et à mesure de ses besoins.

Sur les céréales, il fait une marge nette de 1 500 F / ha. Mais il serait plus rentable d'avoir 3 truies en plus. (il calcule par rapport au temps passé sur les cultures, et aussi à la facilité d'organisation du travail).

Compta : il apporte ses factures et les entre lui-même sur le micro au CGER.

b. Gestion technique

Le bâtiment d'engraissement possède un système d'enregistrement automatisé. Pour le reste, le système des parcs est totalement manuel.

c. Relations avec la distribution

Il vend sa production de porcs à la CANA

Il vend aussi ses céréales, et rachète les céréales à incorporer à l'aliment du bétail.

La solution de vente et rachat plus économique, car le coût du stockage est trop important. De plus, sa production de céréales n'est pas assez importante pour pourvoir à l'ensemble de l'aliment du bétail, donc il devrait soit emprunter pour racheter du blé, soit reprendre de la surface pour cultiver plus de céréales, deux solutions qu'il ne souhaite pas engager (étant donné sa gestion au plus près, à relativement court terme, et avec le moins d'endettement possible).

Pour les achats d'intrans et d'aliments, il travaille essentiellement avec la CANA, mais il prend aussi des choses en entreprises privées, par ex. les engrais ou des semences blé. Il compare les prix, et les propositions que chacun lui fait en aliment en fonction de ses besoins

III. RESPONSABILITES PROFESSIONNELLES

Il en a peu, il est au bureau d'administration de la CUMA.

IV. VIE SOCIALE

Femme

Il est célibataire aujourd'hui. Il soulève le problème de la mauvaise image des agriculteurs qui est restée aux yeux des non agriculteurs. C'est une vision selon laquelle "l'agriculture c'est proche du bagne, c'est l'enfer pour la femme" (pas de vacances, saleté...). Les jeunes agriculteurs dans la région n'ont pas de femme, sauf un dont la femme était exploitante. De plus, "si l'agriculture en général n'a pas une bonne image, l'élevage de cochons, c'est encore pire".

Loisirs

"On arrive à sortir le samedi soir et le dimanche. Le samedi soir, va au bal".

Mais pendant le mois de février (construction du bâtiment), il n'est pas sorti.

Ses copains sont les "gars du coin". 1 agriculteur seulement parmi eux.

Il fera partie probablement l'année prochaine du comité des fêtes de la commune.

Lecture

Porcs magazine

Ouest France, les pages agricoles, pour le marché du porc breton

V. LA PAC

a. Opinion générale

Il a peu d'opinion sur la PAC, ça lui a "un peu pris la tête, tous ces articles et ce débat".

Sur le porc, il n'est pas touché directement.

b. Jachère

"J'en ferais peut-être parce qu'on va être obligé".

Il va essayer de geler les plus mauvaises = celles du bas (l'exploitation est en pente).

c. Extensif

C'est produire quelque chose sans faire de frais. C'est le choix de semer et récolter, sans faire de traitements. C'est 1 semis sans labour, 1 seul apport d'azote.

Le problème est le risque de détérioration du sol à long terme.

d. Diversification

Il n'envisage pas de diversification. "Je ne me vois pas avec une 2ème activité".

VI. VISION DE L'AVENIR

Projets

Il vit au jour le jour. Il ne sait pas ce qu'il fera dans 5 ans, il pense qu'il sera encore agriculteur, du moins l'espère car il aime ça.

Aujourd'hui, il pense prendre au fermier voisin, qui part en pré-retraite, 20 ha en fermage (500 F/ha).

A long terme, s'il a une femme qui aime travailler avec lui, il pourrait imaginer une exploitation deux fois plus grosse dans 10 ans.

Discours

L'avenir dépend pour lui essentiellement des résultats technico-économiques.

La question du salariat

Il s'imagine mal en salarié. Il a travaillé comme salarié avec sa tante, mais aujourd'hui, il est habitué à travailler seul.

Identification

S'il n'était plus agriculteur, il pourrait être porcher. Il souhaite rester dans le porc. Il dit avoir une mentalité plutôt individualiste.

FAMILLE VIOLON : beau-père et gendre Eleveur de porcs et producteur laitier en Ile-et-Vilaine

NB : Tout ce qui concerne le lait m'a été dit par Mr Violon, beau-père, et tout ce qui concerne les porcs m'a été dit par son gendre, "Mr Violon Jr".

I- L'EXPLOITATION

A. Description, activités, et évolution

Au GAEC Violon, vivent et travaillent deux générations. Les parents vont partir en retraite d'ici 2 ans, et le GAEC disparaîtra. Les parents s'occupent exclusivement des vaches laitières. Leur fille et surtout leur beau-fils s'occupent de la porcherie.

Mr Violon : "on s'est installé en 1960. On est propriétaire de 22-23 ha, et on a pris en plus 4,5 ha en location. 27 ha, c'est la totalité de la ferme. Au départ, j'étais en location. J'ai acheté en 1980, parce que les propriétaires voulaient vendre.

Mr Violon père ne fait que du lait. "Depuis 1976 on est en 0 pâturages." Il a 40-45 vaches, sur une propriété de 27 ha, où il fait pousser un peu de blé, du maïs et de l'herbe. "Je n'ai pas de prairies naturelles. Je fais du ray-grass d'Italie. On renouvelle tous les 18 mois ou tous les 2 ans." Le quota de la ferme est de 360 000 L/an. " Tous les ans, le quota baisse.

J'avais peu de surface. J'avais plus intérêt à faire du lait à l'époque que des céréales. Quand j'ai commencé, j'avais 12-13 vaches. En 1983, j'avais 70 bêtes : des vaches, plus 40 génisses. On voulait monter à 110 bêtes, mais on est retombé à 40-45 en vendant. Les quotas sont arrivés, et il a fallu diminuer la production de lait. Comme avec la génétique, on augmentait la production par vache, il a fallu diminuer le nombre de vaches.

Mr Violon gendre est naisseur de porcs depuis 12 ans, mais engraisseur depuis 3 ans seulement. "J'ai commencé par être naisseur car c'est le plus dur, le plus de travail. Après, engraisseur, c'est plus facile. Les porcs de 100 kg rapportent beaucoup plus que les porcelets à 25 kg, et ce n'est pas beaucoup plus de travail. C'est surtout un travail de surveillance : voir quels sont les porcs malades."

Il a 130 truies. "On a 500 places de post-sevrage, et 500 places d'engraissement. L'idéal en porcs, c'est d'être naisseur-engraisseur. Il y a moins d'à-coups. Il y a toujours l'un ou l'autre qui est mieux, et ça se compense."

B. L'organisation du travail

Mr Violon Jr. : "on a un élevage pour une personne à temps plein. L'une comme l'autre production, il y en a pour deux personnes. Pour un couple, la femme travaille 4 heures par jour sur l'exploitaiton, et elle a en plus la maison, les courses, la comptabilité. Dans l'élevage, l'homme a 10-12 heures de travail par jour.

On met 3/4 d'heures à traire. On est toujours deux à traire. Avant on avait 50 vaches à traire, maintenant on n'en a plus que 38-40." Le matin c'est le père et sa femme qui traient, le soir, les deux femmes. Pour les cochons, le matin c'est le beau-fils et sa femme qui les soignent, et le soir, le beau-fils seul.

Les Violon ne travaillent pas en entraide avec les voisins : "on s'entraide dans la famille et puis c'est tout. Pour la vie familiale c'est préférable."

Mr Violon : "on a une CUMA pour les gros travaux. C'est presque comme une entreprise, ou une coop. Il y en a qui commande. La CUMA est gérée par un groupe d'agriculteurs. Je ne fais pas partie du bureau ; on laisse ça aux gens plus compétents, et puis on ne s'intéresse pas. Ca prend du temps.

Il y a des problèmes partout. En entreprise, ils vous imposent le jour où ils viennent faire les travaux. Si on est en CUMA, on peut discuter. C'est surtout au moment des grands travaux que c'est utile. Il y a un grand

rassemblement de tous ceux qui ont des travaux à faire dans la semaine. Le samedi soir, pendant 1H30, on assiste à la réunion. Si on n'en a pas besoin dans la semaine, on n'y va pas.

On est en face les uns des autres, et ça se passe beaucoup mieux, que si on dit, toi tu fais ça, et toi ça. C'est pas toujours simple, mais ça se passe beaucoup mieux depuis que c'est comme ça. Avant, c'était le premier arrivé, le premier servi. Ça fait 6, 7 ans qu'on fonctionne avec les réunions du samedi. On s'arrange. Si l'un a 10 ha à faire, et l'autre 3, ils se passent le matériel entre les deux. C'est plus efficace. On peut s'organiser.

Il y a deux personnes désignées, surtout pour les ensilages. Ils prennent les noms, les surfaces à faire. S'il y a une panne, ou un problème de temps, ils avertissent les personnes concernées. Quand ton nom est pris, tu téléphones à ce gars là. Tous les ans, il y a deux gars désignés.

Il y a 8 ans, j'y étais. C'est un peu la barbe. Quand il fait beau ça va, sinon, il faut jongler. Il y en a qui comprennent, et d'autres qui ne comprennent pas.

La CUMA s'occupe d'épandre le lisier dans les champs. On le mélange, mais ils l'emmènent dans les champs. La fosse à lisier est vidée deux fois/an. Il faut étendre le lisier le moins possible dans l'année. Il faut éviter d'embêter les gens, mais il en suffit d'un dans la commune qui ne fait pas attention, pour pénaliser les autres.

C'est la CUMA qui fait le travail. Il y a 3 chauffeurs dans la CUMA, à temps complet, plus 2 bénévoles pendant les pointes. Nous on a assez de travail, on ne peut pas être bénévole. Ce sont souvent des jeunes, des aides familiales.

On a 13 ha de ce côté là, juste à côté de la maison. Ça fait le tour de la maison. Il y a peu de temps perdu, pas d'usure des pneus sur la route. Pour la CUMA, on paie moins cher car comme il y a moins de route, ils passent moins de temps. La minute est chère, à l'heure actuelle."

C. La vie sociale

Mr Violon Jr. : "il va bien falloir partir en vacances, 8-15 jours. Il faut trouver quelqu'un pour nous remplacer, il faut trouver le gars. Les vacances, ça fait partie de la vie familiale. On a 2 filles. Si les autres partent en vacances, il faut bien qu'elles partent aussi. Ce n'est pas évident de partir. Des fois tout va bien, mais des fois ça déconne : il y a des bêtes malades. Il y en a qui partent quinze jours et ça se passe bien.

On a les moyens de payer pour 8 jours, mais on a peur. Les vacances peuvent coûter cher. Quand les parents seront à la retraite, ils pourront peut-être aider, quand il n'y aura plus de vaches.

Un jour, si tout se passe bien, on prendra un salarié. Là on pourra partir tranquille."

Mr Violon Jr a un BAA. "C'est un peu en-dessous du BEPA. J'ai quitté l'école à 17 ans."

II- LES PRATIQUES CULTURALES

A. La rotation des cultures

Mr Violon : "on fait ray-grass d'Italie, maïs, et ray-grass. On ne fait que du ray-grass d'Italie. On a 2,3 ha de ray-grass.

Pour le maïs et l'herbe, je décide de l'herbe en fonction de ce que je veux comme maïs. Cette année, on a décidé de faire plus de maïs, alors on a cassé des jeunes ray-grass. On a fait plus de maïs, parce que s'il y en a trop, on peut le vendre en grain, alors que l'herbe est stockée, et au bout de 2 ans, il n'est pas recommandé de la donner aux vaches.

Et puis, l'année prochaine, je n'aurai presque plus de génisses. Les vaches iront pour la réforme. On aura besoin de peu d'herbe.

B. Les itinéraires techniques en culture

Ici, c'est drainé, mais pas irrigué. Au contraire, ici c'est trop humide. Il y a 15 km de drainage, parfois tous les 10 mètres. S'il ne pleut pas, les dépôts s'accumulent.

On a 5 variétés de maïs. On fait confiance aux techniciens du secteur qui nous disent tu mets ça et ça. On travaille avec un privé du coin. On a mis du Délis, du Cartouche, du Carentec, du Carginache, et du Christal. Le Cartouche et le Christal, on l'avait déjà fait. On a mis de l'Anjou 09 aussi. Ils ont des dosettes, et des essais pour compléter, histoire de pouvoir comparer, mais bof, ce qui compte beaucoup c'est l'assolement et l'humidité.

C. Les itinéraires techniques de production laitière

1- La reproduction :

Les vaches sont des Frisonnes, le taureau un Holstein. Au départ on n'avait que de la Normande, c'était mieux pour faire un peu de viande. Depuis 20 ans, on n'a plus que des Frisonnes. Elles commencent à devenir Holstein, avec la reproduction. La vraie Frisonne est plus petite ; c'est une bonne productrice de lait.

On fait toute la reproduction par un centre d'insémination. On n'a pas de taureau. Pour améliorer le cheptel d'un point de vue génétique, c'est plus facile de passer par un centre génétique. Si le taureau est moyen, ça casse toute la génétique d'une souche.

Avec la PAC, on va être tout basculé. Il y a deux grands centres d'insémination, à Réville et à Rennes. La coop, tous les ans ils venaient en septembre. On choisissait vache/vache le taureau pour l'année. On choisissait 2 ou 3 taureaux par vache, en fonction du pis, de la conformation de la vache. On faisait un tableau d'accouplement.

Quand je comptais le nombre de vaches, je ne comptais que les génisses que j'avais décidé de garder. Les veaux étaient vendus à 8-10 jours, mais

les génisses, on en gardait 15-18/an. Je les triais, en fonction du taureau : si on mettait un bon taureau, c'est qu'on voulait garder la génisse. Ça permettait de renouveler le cheptel. Si une vache était moyenne, on la vendait pour la viande. Ça faisait un rentrée d'argent. Quand on la vendait bien finie, ça faisait 5-8000 F, selon le poids de la bête.

Depuis octobre 1991 je ne garde plus de génisses, car elles arriveraient à maturité pour le lait quand nous on aura fini. Il n'y a plus d'intérêt.

Depuis 5 ou 6 mois, on ne met plus que des bêtes de viande sur nos vaches, parce que les veaux de viande se vendent mieux. A 8 jours, un veau a plus de valeur qu'une génisse, 300-400 F de plus. Ça va finir comme ça.

Si c'est une génisse ou un veau, ce n'est pas la même chose pour l'engraissement. Nous on ne s'amuse pas à les engraisser. Il n'y a pas beaucoup de demande depuis les quotas, pour des génisses à lait, ou alors il faudrait être super sélectionné, avoir une carte verte.

Quand les vaches sont en chaleur, on les attache, et on appelle l'inséminateur. Il vient, des fois deux fois/jour. Il a perdu des vaches, avec la coop de Reville, alors il ne demande qu'à venir.

Il faut surveiller la mise à bas, surtout pour les génisses : si ça se présente mal, que le veau est de travers, si t'es pas là, il est mort. Pour réussir et avoir du rendement, il faut mettre les atouts vers soi. Il y a tellement de choses, des maladies contre lesquelles on ne peut rien."

Le suivi des vaches et des porcs se fait en manuel. Ce n'est pas un suivi sur plusieurs années, mais au coup par coup. Pour les vaches, Mme Violon inscrit chaque soir la date de la dernière chaleur, de l'insémination, et du vêlage, ainsi que l'alimentation à donner. Pour repérer les chaleurs, ça se fait au coup d'oeil. Mr Violon : "on la repère au filet de sang, mais on ne tombe pas toujours juste. C'est le plus important. En fonction de la chaleur, l'insémination rate ou réussit. Si ça rate, il faut recommencer. Avec la coop, on paie au forfait. Si ça réussit, la vache commence sa grossesse, puis elle vêle. Pour le lait, les meilleures périodes sont juste après le

vêlage, et en fin de lactation. Entre les deux, la quantité et la qualité du lait baissent."

2- L'alimentation :

Nos vaches ne sortent pas sur le terrain. On est en 0 pâturages, pour gagner un peu plus au niveau alimentation. Quand elles sont en pâturage, ça abîme le terrain. Les repousses d'herbe ne sont pas si bonnes. On compte 3,5 UGB/ha. Avec le 0 pâturage, on a augmenté la densité. Moi je serai pour continuer. On a un quota laitier : il fallait diminuer le nombre de bêtes. Malgré le travail dans les pâturages, on s'y retrouvait par la production.

J'ai un distributeur à maïs, qui fait 2,7 m³. Quand il est bien gonflé, il fait toutes les vaches. Ca suffit : je donne de l'ensilage d'herbe, de maïs, du foin, et des granulés, toute l'année, selon leur production. Si l'herbe est tendre, je ne donne que des concentrés en plus. Si l'herbe est dure, ou s'il n'y a que du maïs, je leur donne des tourteaux en complément. Depuis que je fais du maïs, ça fait toute l'année. L'alimentation est centrale pour la production laitière.

3- Les rendements :

Pour cette année, c'est foutu la vente de fourrage. Tout le monde a des réserves : le maïs est beau, l'herbe est belle. On ne sera pas gêné, ce sera une bonne année en fourrages. En blé, on a 25-30 qtx de plus que l'année dernière. Pour le maïs, on ne sait pas encore. On le saura dans un mois. Les rendements du maïs ? On n'a pas vendu. On fait environ 12 tonnes de matières sèches en fourrage.

En 1960, une Normande, produisait 3000 L/an. En 1990, ça va jusqu'à 10 000 L/an. Notre moyenne à nous c'est 7600 L/an/vache. C'est la moyenne faite par le contrôle laitier."

Il faut arbitrer entre la quantité de vaches (coût d'alimentation et temps d'entretien), et les rendements en quantité. Il vaut mieux rester dans la moyenne, au niveau du rendement, entre 7000 L et 8000 L. Ce n'est pas

parce qu'une vache fait 9000 L de lait qu'il est forcément bon, c'est à dire propre. L'objectif pour le lait, ce sont les quotas, à respecter, et surtout la qualité du lait, donc la sélection génétique, car des points accordés par le contrôle laitier dépend le prix du litre payé à l'éleveur.

D. Les itinéraires techniques de production porcine

1- Le post-sevrage :

Mr Violon Jr. : "les porcelets sont dans des cases. Ils sont 70/80 par salle. Ils mangent des granulés, distribués automatiquement. Pour les porcs, il faut surtout surveiller les maladies. Pour les plus petits, ceux-là ont été sevrés hier, s'ils ont une maladie et qu'on ne le voit pas, c'est trop tard. Il faut que les quais des cases soient toujours propres, pour qu'ils puissent manger et boire. C'est pour ça qu'ils sont construits en pente. Les auges sont en haut.

Les porcelets restent 7 semaines en post-sevrage. Après on désinfecte et on met un autre lot. Ensuite, soit ils partent à l'engraissement, soit ils partent à la coop à 25 kg, d'où ils sont vendus dans un autre élevage.

2- La reproduction :

L'insémination des porcs est naturelle. On en fait un peu en insémination artificielle : je fais venir la semence par la coop, et j'insémine moi-même.

Pour les cochettes, c'est le même principe que pour les génisses. On garde un réservoir de jeunes reproductrices, pour conserver la qualité : la quantité de porcelets à la naissance. Toutes les truies sont de la même race. On a des croisements sélectionnés. Les verrats sont sélectionnés : on a 7 verrats. Vers 4, 5 ans en moyenne, ils sont vendus à l'abattoir.

Après chaque passage de truie à la maternité, il faut laver. Il y a des plans sanitaires.

E. L'équipement de l'exploitation et les investissements

1- Le lait :

Mr Violon : "l'achat de matériel est échelonné. Le dernier achat date de 3 ans : un tracteur 85 chevaux. Il y a 12-13 ans, j'ai acheté un tracteur 75 chvx. On amortit le matériel sur 5-7 ans. Heureusement qu'ils font plus que le temps d'amortissement. C'est cher au départ, mais après on est tranquille pendant plusieurs années. Ca demande des soins et de l'entretien.

La charrue a 12 ans de tracteur. Elle a l'air neuve, mais c'est parce qu'elle est lavée, passée au pulvérisateur, avec de l'huile de vidange récupérée et du gasoil ; ça évite qu'elle rouille. Après la saison, on passe le matériel deux fois /an au pulvérisateur.

Pour les traitements, on a acheté un pulvérisateur à 5, en groupe d'agriculteurs, avec des voisins. Ca ne va pas chercher dans une grosse somme. Chacun a versé une somme en fonction du nombre d'ha qu'il avait, et en fonction du prix de l'appareil.

2- Les porcs :

Mr Violon Jr. : "il y a des choses pour lesquelles on est informatisé, comme l'alimentation : la quantité, le suivi, les calculs, pour mettre moins de temps, et passer plus de temps avec les bêtes. A l'avenir on aura l'ordinateur. On y va par étapes, tous les ans un peu. On travaille salle par salle : on passe 3 heures par salle pour nettoyer. On mettra des tuyaux de prétreppe : on gagnera une heure.

F. Les bâtiments et les investissements

1- Le lait :

La salle de traite est dans les stabulations. "Une salle de traite c'est mieux disposé, les vaches sont en hauteur par rapport à celui qui traite. Il y a moins de manipulation, à 40 vaches on peut traire tout seul. Alors que là, il faut se baisser pour tenir la griffe droite, et pour la brancher. Par contre

c'est bien pour le suivi de la bête, et pour la traire, tu l'as sous la main. Ça prend moins de paille d'avoir les vaches attachées, qu'en stabulation libre, et nous, comme on achète la paille, c'est moins cher.

2- Les porcs :

Le bâtiment pour les porcelets va être transformé. Pour l'instant, ils sont sur paille, et à l'air libre, mais je suis allergique à la poussière. En plus, c'est beaucoup de travail : la paille doit être broyée, il faut la traiter.

Dans cette salle, il y aura un système de ventilation rien que pour la maternité. C'est plus sain pour les animaux, et moins de boulot pour le porcher. Par contre la distribution de l'alimentation est manuelle.

On a déjà commencé les travaux. Il y a deux salles qui ont été rénovées. Par truie, en mise à bas, on compte 10 500 F/truie, pour amortir sur 12 ans le prêt à long terme que j'ai pris. Ça c'est en rénovation. En neuf, il faut compter 20 000 F/truie.

Il faut regarder la rentabilité : si on ne veut pas dépenser, il ne faut pas s'installer. Pour rénover tout le bâtiment de post-sevrage, il faudra compter 600 F/porc d'amortissement. Il faut emprunter. On hésite : comme on a passé 3 bonnes années, ça va, mais pour les 10 ans à venir on ne sait pas.

Les résultats se dégradent si on ne renouvelle pas le matériel. Il s'use au bout de 12 ans. Il faut toujours rénover un peu, comme une entreprise. Il faut que l'outil de travail fonctionne, sinon on laisse tout vieillir, se dégrader, et après c'est trop cher. En plus, les investissements sont déduits des impôts. Il faut un outil de travail fonctionnel, sinon il y a des pertes. Si on a de bonnes années en récolte, tout le monde est content ; on en profite pour investir. La roue tourne. Il faut voir sur 3 ans.

On fait un équilibre endettement/ investissements/ impôts. On attend d'avoir remboursé un emprunt pour en commencer un autre. On a tout fait progressivement : le premier bâtiment a été construit il y a 12 ans, le bâtiment d'engraissement il y a 4, 5 ans.

III- LA GESTION DE L'EXPLOITATION

A. La distribution

1- Les achats pour les porcs :

On achète tout l'aliment chez un fabricant privé, toujours le même. Il est moins cher. On essaie d'avoir des prix au tonnage, par camion d'aliment. Il y a un prix 25 tonnes, un 15 t, et un 10 tonnes. Nous on prend 25 tonnes. On est parti, on est revenu.

2- Les ventes :

Le lait :

"On travaille avec une laiterie, Bridel-Besnier (Besnier a racheté). Ce sont eux qui nous achètent notre lait. Pour un mois de lait, on touche 60 000 F. On a un acompte d'environ 35 000 F le 15 du mois, et le reste le 30 du mois.

On voulait la quantité de lait/vache. Aujourd'hui, c'est plus la qualité : on veut du lait propre. Il y a les microbes, si le tank n'est pas propre, les butyriques, si à la traite, le pis n'est pas propre, les leucocytes, quand le pis est malade. Quand ils trouvent des leucocytes dans le lait, ils nous pénalisent. Avec la bouse, quand le pis n'est pas propre, on trouve des butyriques dans le lait. On a des points en moins s'il y en a trop, et ils paient le lait moins cher. Il y a aussi les lipolyses. C'est quand il y a trop de barattage dans le circuit du lait avant qu'il n'arrive au tank. Contre le brassage, il faut construire des tuyaux avec le moins de coudes possibles, et plutôt les mettre horizontalement que verticalement. Nous, avec la salle de traite dans les stabulations, on est un peu juste en lipolyse, à cause de la longueur de la tuyauterie.

De temps en temps, ils contrôlent le tank. Ils prennent des échantillons qu'ils envoient au labo, puis ils nous donnent les résultats. Si tout est mauvais, on perd 20 centimes par litre. Sur 30 000 L de lait /mois, ça fait 6000 F de différence.

La génétique permet d'avoir une bonne qualité de lait. En ce moment, ce qui compte, c'est la quantité de protéines, et de matières grasses. Si on monte les protéines, on gagne en plus-value. On peut gagner jusqu'à 10 centimes /L. Pour les matières grasses, si on monte trop ils nous pénalisent maintenant. Le labo nous sort tout ça. Nous on a 32 de protéines, et 42, 3 de matières grasses en moyenne."

Le porc :

"On travaille avec la Coop Arco. Ils font le suivi technique, et la commercialisation. C'est un groupement : ils ont des vétérinaires, un conseil technique quand on le demande. Ils retiennent 3 à 5 centimes du porc, et l'abattoir leur reverse quelque chose. Les jeunes reproducteurs et les cochettes sont pris au groupement, ainsi que les Vêras.

On vend 60 % des porcs à 100 kg, engraisés, et 40 % partent à 25 kg. On a 2800 porcelets à l'année, 1600 à l'engraissement. Après les vaches, on fera les 40 % qui restent nous-mêmes, dans l'étable.

Ce qui fait la meilleure viande, c'est le plan sanitaire, les bâtiments d'élevage, l'alimentation. Aux abattoirs, ils sont durs. On est payé au pourcentage de muscles. Il faut de la viande maigre. Il faut que le porc soit entre 75 et 95 kg, sinon il est hors gamme et il est enlevé.

On est payé 17 jours après la vente. Il y a des départs tous les 15 jours ou 3 semaines. Ce sont des revenus réguliers, comme le lait. La bande unique, ce n'est pas possible. il vaut mieux être étalé dans l'année, comme il y a des variations de prix.

B. Les intrants du porc

Pour le porc, tout est calculé en poids/porc. La Gestion Technique Economique est faite par un organisme de la Chambre d'Agriculture. Tous les 6 mois on sort un résultat. Ça permet de voir s'il y a un problème, voir si on peut faire mieux. On voit l'alimentation, la productivité, la croissance, l'indice de consommation. On est aux environs de 3. On est

parmi les 25 % meilleurs éleveurs. Il y en a 25 en dessous, 50 % dans la moyenne, et 25 % au-dessus.

On ne pourra plus produire en dessous de notre prix de revient longtemps. Si le porc baisse à 7 F/kg, pour 100 kg, ça fait 80 F. Ça fait 160 000 F pour 2000 porcs. Dans ce cas, il faut arrêter, sans rémunération du travail.

Si le prix de revient par kg est de 8 F, c'est l'amortissement du bâtiment qui coûte le plus cher. Il y a aussi l'alimentation, l'électricité, les frais de vétérinaire, qui sont aussi très chers, et puis la main d'oeuvre pour celui qui a un salarié..

C. La gestion

L'exploitation est rentable. Ça marche bien. Sur 10 ans, ça s'équivaut le lait et les porcs. Il y a de bonnes périodes en lait, et de bonnes périodes en viande. Ça a quand même tendance à baisser. Mais si moi je n'y arrive pas en porc, alors personne n'y arrive.

Pour les investissements, c'est le comptable qui voit. Il y a un comptable au centre de gestion. Il regarde les résultats, les investissements, s'il y a d'autres éleveurs qui font mieux.

On regarde le bénéfice de chaque production. On aime ce qu'on fait. On a un salaire, mais on ne le calcule pas : s'il y a des résultats on le prend, sinon on ne le prend pas. Avec le GAEC père/gendre, comme on est en famille, c'est différent. On serait 2 jeunes, il faudrait 2 salaires.

Mme Violon Jr.: "depuis le mois de mars la comptabilité est faite sur ordinateur. J'avais été au centre de gestion. J'ai appris, et pour faire la comptabilité, un après-midi au centre de gestion, c'est court. Là je le fais quand je veux. Ça prend moins de temps, de le faire à la maison."

IV- LA PAC

A. Opinion générale

Mr Violon Jr. : "la PAC, c'est lié à la terre. Comme on a peu de surface en terre... Si c'est 1,4 UGB/ha la norme, on a trop d'animaux. S'il y a de nouvelles normes en porcs, on aura trop d'animaux. On va baisser le nombre d'animaux, mais avec les emprunts, et moins d'animaux, on aura des problèmes. Jusqu'ici on était deux couples à vivre sur l'exploitation. On pourra continuer à un seul couple, avec moins de porcs et moins de vaches.

On se demande si on a raison de faire un gros investissement. Aujourd'hui je ne le ferais pas. Ca va qu'on est installé depuis 12 ans. Je ferai les investissements pour les porcs dans 1, 2, ou 3 ans, en fonction de la conjoncture. On ne va pas lancer 150 000 F d'un coup. S'il faut moins de cochons, ce n'est pas la peine de moderniser.

On touche une prime au contrôle laitier, de 250,88 F HT, mais ce qu'ils donnent d'un côté, ils le reprennent de l'autre.

B. La jachère

Les 15 % de gels de terres ? On ne sait pas. On risque d'être touché.

C. Culture extensive/intensive

L'extensif, c'est un retour en arrière. On n'a que 27 ha de terres. En extensif, on n'aurait plus la même ambition, on aurait des rendements en baisse. Si on diminue les coûts, on n'aura pas les mêmes résultats. Ils parlent de donner des subventions à la PAC, mais ce n'est pas sorti. Tout le monde dit que ça va être repoussé.

On est en attente. On va investir le moins possible : l'ordinateur,... On va attendre que ça sorte. On ne fera pas de gros emprunts sans savoir.

D. Les projets

1- Les parents :

Mr Violon : "on transforme. Nous on va arriver en retraite en 1994. On va sûrement arrêter le lait, car il faudrait un salarié, un associé. Le bâtiment de lait servira pour les porcs.

Avant on ensilait tout le maïs pour les vaches, mais maintenant on va en avoir à vendre, comme on a diminué le nombre de vaches. Par la suite, on diminuera le maïs, et on refera des céréales. C'était plus bénéfique de faire du lait, mais comme ça change, ça risque de revenir les céréales. On va échanger d'aliments, pour les porcs. S'il vient un quota, on fera notre aliment nous-mêmes. S'ils nous bloquent, on a du temps libre, on fera l'aliment nous-mêmes. On ne peut pas prévoir l'avenir. C'est au coup/coup.

Les quotas, on va peut-être les louer. Il y a deux filles. Si elles veulent reprendre l'exploitation, il y aura toujours le quota ; c'est intéressant. On ne sait pas encore absolument. On attend que le gouvernement décide. On pouvait prendre la prime en cédant les quotas, mais si un jour on veut refaire du lait, c'est fini.

La prime est par tranches. Ca fait 350 000 F. Nous on abandonne, mais si on vend le cheptel et si on touche la prime, le percepteur nous attend. Je préférerais les garder, mais si on nous dit, les quotas ne sont plus utiles, on les supprime, j'aurais bonne mine.

Il y en a plein qui nous ont demandé, mais on n'est pas libre de faire ce qu'on veut avec les quotas. On veut avoir à faire qu'avec la laiterie, parce que si on les distribue, on fera plaisir à 5,6 personnes, et pas à d'autres, et après ça fait des histoires. Alors que la laiterie, on est sûr. On donne le quota à la laiterie, elle le cède à un éleveur, et disons par exemple, que pour chaque litre sur 100 000, elle lui donne 1,7 f au lieu de 2 F. Les 30 centimes de différence vont au propriétaire du quota. C'est demandé.

Si on prend la prime, on aura 5 millions sur 5 ans (anciens francs). C'est un revenu supplémentaire, mais de toute façon il y a les impôts, et après, c'est

fini pour toujours. Mais à 30 centimes le litre, ça fait 9 millions par an, 90 millions sur 10 ans, alors que la prime n'est que de 5 millions. Mais l'avenir on ne sait pas. D'ici 18 mois, la laiterie prendra ça et puis c'est terminé. Ils ne sont pas vraiment les maîtres non plus. L'essentiel c'est que ça reste sur l'exploitation."

NB : J'ai rencontré le maire du village, qui essayait au contraire de convaincre les Violon de ne pas céder leur quota à la laiterie, mais de le donner à des agriculteurs de la commune, qui en ont besoin, de façon à ce que ce quota reste dans la commune. Si la laiterie le prenait, elle pourrait en faire ce qu'elle veut, y compris, ne pas le redistribuer, ou le redistribuer ailleurs que dans la commune. Les quotas laitiers semblent être un enjeu de pouvoir majeur. En outre, il n'est pas certain que l'on puisse louer un quota.

2- Le gendre :

Mr Violon Jr. : "un jour, si tout se passe bien, on prendra un salarié, mais avant d'avoir un salarié, on a des choses à moderniser dans l'élevage : il faut mettre la distribution automatique d'aliments pour les porcs.

Le problème, pour continuer le lait, c'est la personne. Avec les porcs, il y a du travail à temps plein pour nous.

On est en GAEC à deux, mais dans 2 ou 3 ans, il n'y aura plus de GAEC. Ca serait maintenant, on se serait mis en GAEC à quatre. Quand les parents partiront à la retraite, je me mettrai en EARL avec ma femme. On sera tous les deux chefs d'exploitation, pour avoir les pleins droits.

Salarié :

Il n'y a déjà pas de travail pour tout le monde en ville. Si on est compétent, on doit s'en sortir dans l'agriculture. Sinon personne s'en sort. Quand il faut vendre, c'est que ça ne vaut plus rien. On est un peu comme le chef d'entreprise d'une PME : on va à la banque, on emprunte, il faut que l'affaire tourne.

Etre salarié ? Ca tire de partout. Il n'y a déjà pas de travail pour les gens de la ville, alors il n'y en aurait pas pour nous. Aujourd'hui, celui qui veut s'installer va voir ailleurs. Nous on était né dans l'agriculture, et on y restait. Ca fait 34 ans que je suis dans l'agriculture ; je ne pourrais pas changer de métier.

GUY CASENAVE

Eleveur de vaches laitières en Loire-Atlantique

I- L'EXPLOITATION

a. Description

47 ha, et 80 bêtes.

Bétail

80 bêtes, dont 42 vaches laitières, des génisses, des boeufs, des veaux (qu'il vend à 3 ans pour la viande) et un taureau.

Principe de l'élevage fondé sur la mixité et la variété :

plusieurs races de VL : Normandes et frisonnes (noires)

racés de viande : Charolais

racés mixtes : croisement Charolais et Frisonnes ("jaunes")

Deux vélages par an, en janvier-février, et en septembre-octobre. Le vélage en janvier revient plus cher (il faut mettre les génisses en étable l'hiver), mais les veaux sont vendus plus cher aussi.

Quotas

Quota de 140 000 litres. C'est peu pour lui, "cette année, si je continue je fais 200 000 litres".

Il avait le projet de racheter des terres avec quotas à un voisin qui part en pré-retraite. Mais en fait, le voisin, sans rien dire, a rendu ses quotas (pour toucher une prime). Ce qui fait qu'aujourd'hui, il libère des terres qui n'ont aucune valeur, car ce sont des terres auxquelles ne sont pas associés des quotas.

S'il n'arrive pas à racheter des quotas, il va faire plus de viande. Dans son système en effet, mixité et diversité permettent de jouer selon le contexte entre viande et lait : actuellement, comme il va dépasser son quota de lait, il va vendre les noires pour racheter des normandes pour faire du mixte avec du Charolais. Les normandes font moins de lait, et il est moins riche en matières grasses, ce qui permet de gagner des quotas.

Cultures

9 ha en propriété, 23 ha à ses parents, et le reste en location.

L'ensemble des cultures est destiné à l'alimentation du bétail

L'année dernière, il a fait 2 ha de maïs grain. Mais les rendements sont médiocres, car il ne peut pas arroser. Donc abandon.

Aujourd'hui :

céréales : blé, avoine.

un peu de maïs ensilage

2,3 ha de petits pois - choux - herbe (trèfle, ray grass anglais, dactyle, luzerne)

alimentation d'hiver : choux + ensilage maïs + foin

alimentation d'été : petits pois + ensilage herbe

Il a le projet de faire de la betterave, pour mettre dans l'alimentation d'été et faciliter la digestion.

Il fait de moins en moins de maïs ensilage au profit de l'herbe, car c'est moins coûteux.

Conduite des cultures avec le "Procédé Roland Pigeon" (PRP).

Procédé "naturel" qui vise à activer la vie microbienne du sol, pour augmenter le taux d'humus et faire des économies en intrants de chaux et d'azote. Pour lui, il a baissé de 50 % sa quantité d'apport d'azote

Il est très satisfait de ce PRP : avec l'abandon des engrais chimiques, meilleures prairies, très beau trèfle.

Or il pense que le trèfle profite mieux aux animaux que l'ensilage maïs (qui est beaucoup plus onéreux à produire).

b. Organisation du travail

Celibataire, il travaille seul (pas d'association), mais il a beaucoup d'aide ponctuelle familiale : ses parents vivent encore sur l'exploitation = son père l'aide encore un peu, et il a deux beaux-frères qui l'aident le week-end pour les gros travaux (labour, récolte).

Un peu de matériel en Cuma : tonne à lisier, fendeuse de bûche.

Banque de travail pour ensilage maïs et herbe.

Sinon, sur l'exploitation, 3 tracteurs de faible puissance, et d'autres matériels, tous assez anciens. Visiblement une recherche d'économie dans le matériel aussi : on tire jusqu'à épuisement, on répare, quitte à bricoler.

Système "familial" : formellement il assume seul la conduite de l'exploitation, mais il ne s'en sort que parce qu'il est aidé gratuitement. Il ne pourrait pas avoir de salarié à charge.

c. Historique - formation

Il a repris l'exploitation de ses parents en 1987.

L'exploitation avait pas mal de problèmes : vaches ne "retenaient pas", problème de métrite, diarrhée des veaux.

Il a adopté le procédé Roland Pigeon, et depuis, plus de problèmes. Il a connu ce procédé par une revue.

d. Fil conducteur dans la gestion de l'exploitation

Le principe qui guide la conduite de l'exploitation est

- d'être le plus autonome possible, d'acheter le moins possible,
- de produire en faisant le maximum d'économies
- et en utilisant tous les potentiels de la nature.

Chaque prise de décision exprime la primauté du naturel et de la diversification sur l'artificiel et la spécialisation :

- il n'a pas de taurillons (qui demandent à être élevés au maïs ensilage, et à être vendus à un âge précis) mais que quelques boeufs, qu'il peut laisser pâturer, et qu'il vend quand il veut
- il élève son taureau (ne fait pas appel à un centre d'insémination)
- il produit l'ensemble des aliments du bétail sur l'exploitation
- les aliments produits sont les plus économiques et les plus naturels (abandon progressif du maïs ensilage au profit de l'herbe)
- la diversité des cultures lui permet une répartition des risques et donc de limiter les intrants

Le PRP l'a séduit car il correspondait visiblement à sa volonté d'être "naturel" et le plus économique possible.

Il exprime clairement un souci de ne pas s'endetter, de ne pas investir dans un système trop lourd. "si on s'endette, après il faut produire".

"je suis sorti de l'école en 83. Mais ca ne me plaisait pas ce qu'il faisait...ils n'imaginent l'alimentation qu'à base de maïs et de ray grass, après ça fait des frais d'ensilage, de stockage. Moi ca ne m'allait pas, parce qu'il faut déjà un investissement. Moi j'ai repris sans endettement". Avec l'école, ils comptent 800 000 F pour reprendre, alors que lui a démarré avec 400 000 F.

II- GESTION

a. Gestion financière

Sujet peu abordé, il n'visiblement que peu de raisonnement financier.

Il n'est pas en compta réelle (CA inférieur à 500 000 F), et fait la compta "car je suis obligé". Il enregistre les factures à la main, puis donne le tout au centre de gestion. La compta lui sert quand même d'instrument de gestion (on peut faire une analyse par poste).

b. Gestion technique

Minimum semble-t-il.

Pour le bétail :

Il n'est pas au contrôle laitier, ce qui signifie qu'il n'a pas les moyens de connaître le détail de la production laitière par tête.

Il ne fait pas de génétique, puisqu'il élève chaque année un taureau pour la reproduction.

Pour les cultures :

Pour les intrants, il traite le minimum.

Sur l'avoine : désherbant, mais pas de fongicide. Idem sur le blé.

Raisonnement : "pas de traitement, sinon chaîne sans fin". Les traitements appauvrissent la capacité naturelle du sol à se défendre.

Culture à faibles rendements : 45 Q/ha pour le blé par ex.

Sur les cultures, il laisse des arbres : pour l'abri des bêtes, et pour faire venir l'eau (un effet pervers du drainage, c'est la sécheresse = l'eau est attirée dans les drains. Alors que les arbres permettent de retenir naturellement l'eau).

En résumé, il fait une gestion technique la plus naturelle possible "ce qui se fait naturellement, il ne faut pas le détruire, et c'est ce qui coûte le moins cher".

Système semi-extensif. Il refuse de faire du maïs ensilage en intensif, alors que c'est plutôt ça qui se fait sur la commune (quoiqu'ils sont 2 à faire le PRP).

Objectif : minimisation des risques en maximisant les variétés.

=> mixte lait / viande

=> diversification des cultures

Maximiser les ressources de l'exploitation : tout est utilisé.

Variété permet l'utilisation de tous les potentiels de la nature

Schéma à l'opposé d'une spécialisation = maximisation des gains.

c. Relations avec la distribution

Il est à la CANA (son père y était déjà).

Il achète ses intrants à la CANA ou à un négociant privé, mais plutôt à la CANA. De toute façon, il fait assez peu d'achats, vu que quasiment tout est produit sur l'exploitation. Il travaille avec le technicien de PRP qui passe tous les mois, qui vend les minéraux, les vermifuges, etc.

Pas de groupement d'achat, car il est seul dans la région.

Pour la vente de lait, il travaille avec une sté privée BESNIER.

III- RESPONSABILITES PROFESSIONNELLES

Pas de responsabilités professionnelles.

Visiblement assez autonome, un peu en marge de la profession : pas de contrôle laitier par exemple.

Pas de syndicat, "je veux rester libre".

IV- VIE SOCIALE

Femme

Celibataire.

Il n'a pas de projet spécifique. Mais a priori, il souhaiterait plutôt, s'il était marié, que sa femme travaille avec lui.

Mais sur la commune, il y a un jeune qui a repris en même temps que lui qui vient d'arrêter "car il fréquente, et sa femme ne veut pas rester sur l'exploitation".

Loisirs

Il a peu de loisirs. Il part rarement (jamais de vacances). Il va parfois le dimanche au bord de la mer, et sort le samedi soir. Ne fait pas de sport, regarde la TV.

Ses copains sont des gens de la région, qui ne sont pas forcément agriculteurs (un routier, un plombier..)

Lecture

France Agricole, Agriculture 44 (journal de la FNSEA), Ensemble (journal de la CANA)

V- LA PAC

a. Opinion générale

Il n'a pas d'opinion spécifique, mais le sentiment qu'il y a de plus en plus de contraintes : "les quotas, les matières grasses, et demain on ne sait pas quoi encore".

b. Jachère

Il ne veut pas en faire. Seuls les céréaliers sont obligés. "Je ne veux pas de terres à rien faire". "Le problème, ce sont les adventices, qui ensuite contaminent les autres champs".

Il avait demandé pour faire de la jachère paturée, quelles étaient les variétés de graminées qu'on pouvait semer.

Mais les rendements obligés étaient vraiment trop bas. Il fallait descendre à 1 UGB, alors qu'il est à 1,8 UGB (donc presque diviser par deux). Donc "avec des rendements à 1 UGB (en jachère paturée), il aurait fallu reprendre des terres. Il y en a de disponibles, mais il faut compter le coût du fermage, de l'entretien des terres, des clotures, des labours et semis. Ce n'est pas rentable".

c. Extensif

Actuellement, il est en système qu'on peut qualifier de semi-extensif. Il avait un projet de jachère paturée, mais c'est trop extensif pour qu'il puisse le faire.

Dans l'idéologie, il se sent plus proche de l'extensif que de l'intensif.

d. Diversification

Il n'en voit aucune possible hors de l'agriculture, car il est seul.

Et dans l'agriculture, il ne voit pas quoi faire de plus qu'aujourd'hui, étant donné qu'il est déjà diversifié : il fait tous ses aliments.

VI- VISION DE L'AVENIR

Projets

Il n'a pas de projets spécifiques. "J'ai assez de boulot comme ça, on ne voit pas loin l'avenir". De plus, "c'est pas parce qu'on fait plus qu'il y a plus de revenus, et je ne vois pas où je pourrais baisser les frais".

Discours

"Dans 20 ans, il n'y aura plus de liberté. Plus ça va, plus on est dirigé".

Il se voit moins menacé de disparaître que ceux qui se sont endettés. "Ceux-là, il suffit que les prix baissent pour qu'ils s'arrêtent". Les exploitations qui vont disparaître sont les petites exploitations qui sont endettées.

Les grosses fermes (pour lui > 200 ha) ont l'avantage d'obtenir des prix ("il faut faire du gros pour avoir des prix"). Mais par ailleurs, "plus on est gros, plus on est commandé".

Sa solution lui paraît la bonne : petit, pour garder des marges de manoeuvre, et pas endetté, pour faire face aux variations de prix.

La question du salariat

Il ne s'image pas salarié. "j'aime bien faire ce qui me plaît".

Identification

Le métier le plus proche, "en terme de revenus, c'est comme un ouvrier ordinaire". Mais "c'est pas pareil, on est libre, on est à la campagne".

FAMILLE JONATHAN

Eleveur laitier en Ile-et-Vilaine

I- L'EXPLOITATION

A. Description et activités

Les deux frères Jonathan sont associés en GAEC. Ils ont 70 vaches. "Depuis 2 mois, on a 70 vaches, et aujourd'hui on a 480 000 L de quotas. Quand on remplace un parent, on prend le quota. " Leur production principale est le lait, mais ils élèvent également quelques veaux, depuis peu font du taurillon, et ils gardent toutes les génisses, pour le renouvellement du troupeau. Depuis maintenant 4 ans, ils sont salariés, pour élever des canes, de futurs reproducteurs. Ils cultivent sur les 62 ha de l'exploitation, du maïs, un peu de blé depuis cette année, et de l'herbe. La plus grande partie des terrains sert de pâturage.

Il y a deux exploitations : celle du frère ; c'est lui qui s'occupe des génisses, et des taurillons, et celle de Mr Jonathan, qui s'occupe de la production laitière, des veaux, et des canes.

"Ici, tout le terrain est à côté de l'exploitation. On a 62 ha depuis qu'on est en GAEC. Il y a 22 ha ici, et donc 40 ha chez mon frère. Seulement, sa ferme est à 10 km. Le gros problème de notre GAEC, c'est qu'il manque du terrain auprès des vaches. Il faudrait une ferme plus grande ici. Du coup, il faut transporter la nourriture depuis la ferme du frère. Il faut apporter le foin au fur et à mesure, et quand on aura ensilé, il faudra transporter 15 ha de maïs en deux jours (on ensile environ 10 ha par jour). Il faudra monopoliser toutes les remorques du coin, ou louer des camions, ou encore, l'idée, c'est de garder tout le terrain là-bas, de vendre le maïs là-bas, et d'en acheter ici. On a un voisin, il a du maïs, et presque plus de bêtes.

Les parents ont pris la retraite en juin, et on a mis en commun les deux exploitations, pour faire des économies d'échelle : on a une seule salle de traite, et pour le travail, on se remplace.

On a fait le GAEC, parce que comme mon frère reprenait la ferme de ses parents, on avait plus d'avantages en GAEC qu'en EARL pour les prêts. Sans le GAEC, on n'aurait pas pu reprendre le quota de la ferme, ni la ferme. Comme on avait déjà 200 000 L de quota de lait, on ne pouvait reprendre la ferme sans avoir un associé de plus.

C. Historique de l'exploitation/Evolution des activités

1- Le lait :

Au début, j'étais contrôleur laitier, quand j'avais environ 20 ans, pour gagner un peu de sous. Je ne savais pas ce que je voulais faire. J'avais toujours dit que je ne serais pas agriculteur. Ici, il n'y avait pas de remplaçant, et puis au bout de trois ans, je voyais toujours les mêmes gens, j'en avais marre. J'avais dans l'idée de m'installer. Etant contrôleur, je me suis formé ; j'ai appris beaucoup. Ca m'a motivé à produire du lait.

On est installé depuis 10 ans, mon frère depuis 3 mois ; il commence. C'était un oncle ici. Le frère a pris la ferme des parents.

On s'est installé en 1982, et en 1983, ça y est, on a investi dans de nouveaux bâtiments. Avant, avec l'étable, on était limité à 20 vaches, et on voulait 40 vaches, comme j'étais tout seul. On a fini de construire en 1984. Les prévisions du plan de développement estimaient à 6000 L en moyenne la production annuelle d'une vache, pour la région. On aurait dû avoir 240 000 L de quota. En fait, on a eu 216 000 L, 11 % de moins que les prévisions.

Avec le plan prévisionnel, on devait avoir 40 vaches, mais avec les quotas, on ne pouvait en avoir que 30. On est resté à 30, car sinon, on aurait eu des points de pénalité.

2- Les canes :

En 1988, suite aux quotas qui baissaient tous les ans, on a commencé les canes. On a les petites canes de 1 jour à 6 mois, avant qu'elles n'aillent

dans un autre élevage. On fait ça en intégration : les animaux ne sont pas à nous, et on touche un salaire tous les mois pour notre travail. Le bâtiment par contre est à nous, et on a l'investissement à rembourser.

On voulait limiter les risques : en engraissement, tu finances les canetons, les aliments... C'est fonction des cours, le prix de tout ça. Là, tous les mois, on touche tant. On sait qu'on ne fera pas de coup fumant, mais on sait aussi qu'on ne se plantera pas. Une bande, ça dure 6 mois, et près il faut nettoyer. C'est le nettoyage qui donne le plus de boulot.

On a choisi les canes, parce que les poulets il y en avait déjà beaucoup, et on ne sait pas ce que ça va donner. J'ai peur que ça se casse la gueule. En plus, les poulets, c'est toutes les 7 semaines qu'il faut vider. Mais quand même, la volaille marche bien en ce moment. Les gens sont tentés de faire ça.

Le GAEC aurait commencé plus vite, on aurait eu 300 000 L de quota, on n'aurait pas fait les canes, mais là, avec la baisse des quotas... Ce n'est pas le plus intéressant les canes. On passe une semaine à laver entre les lots, mais ça a aidé pour les rénovations de la maison.

3- Les veaux et les taurillons :

Les veaux, on les vend à 8 jours, et on en garde quelques uns. On va faire du taurillon. C'est la première année qu'on les garde. Avant, les veaux on les vendait, mais on va faire du taurillon pour faire un complément : on a les veaux, le bâtiment, la nourriture, donc il n'y a pas d'investissement. S'il avait fallu investir, ça n'aurait même pas été la peine d'y penser.

D. L'organisation du travail

1- Le travail à la ferme :

On a une ligne de travail par homme. Ma femme compte pour 0,3. Elle traite le soir, et elle fait la compta, mais le matin, on ne la voit pas. Au niveau conditions de travail, je ne me plains pas. On est bien.

Le matin, on traite à deux, avec mon frère. Le soir, ma femme le fait toute seule. Les hommes sont moins avantageux à la traite que les femmes.

Mon frère aide pour la traite, mais à 9 H, il a fini, et il rentre chez lui s'occuper des génisses.

Au niveau matériel, on a le minimum. Tout le travail des sols, les labours, les semis, c'est une CUMA qui le fait. L'ensilage, c'est la CUMA qui le fait, et qui le transporte, mais sinon, pour le reste, on s'entraide entre voisins.

Au niveau du maïs, je décide de tout : le choix des semences, des traitements, je dis au gars de venir. Seulement, je n'aime pas le tracteur. J'aime mieux passer plus de temps à l'élevage que d'investir sur le matériel. Mon frère aime un peu plus. Peut-être qu'on achètera un autre tracteur et une remorque.

2- Le GAEC :

Le GAEC, c'est valable au niveau de l'organisation du travail et des investissements : c'est plus valable d'investir à 2. On peut avoir tous les équipements à 2. On peut tout avoir en commun.

Comme les deux fermes sont assez loin, on les a spécialisées. C'est plus facile de faire des lots : si on avait 30 vaches et 2 ou 3 génisses à chaque endroit, ce ne serait pas facile. Vendre 2 ou 3 génisses par mois, ce n'est pas évident ; on est obligé de regrouper des génisses d'âges différents. Là, avec le double de vaches et de génisses, c'est plus facile de faire des lots. En plus, quand on est spécialiste d'un truc, c'est censé être mieux fait. Le problème, c'est l'entente. C'est ça la grosse question.

Il y a 10 ans, mon frère a fait une formation agricole. Pour s'installer, il a fait une étude prévisionnelle comme tout le monde. Il se serait installé tout seul, il n'est pas très gestionnaire, mais on l'a encouragé. Avec le matériel, les cultures, là-bas c'était trop important pour lui tout seul.

3- Les groupements :

Depuis 2 ou 3 ans, on a un groupe de lait, un GVA. C'est pour les connaissances techniques. On pourrait faire un groupement d'achat. Tous les mois on se réunit. Il y a un technicien ce jour là. On discute alimentation, traitements, vétérinaire... On met tous les résultats en commun. On est 12 éleveurs sur 2 communes. Chacun notre tour on fait visiter la ferme aux adhérents. Toute la matinée on discute, et l'après-midi, on fait le tour de l'exploitation. Grâce au groupe, on a diminué les coûts des engrais. On a fait des analyses de terrain.

On est 3 contrôleurs dans le groupe. Dans ces groupes là, ce sont ceux qui en connaissent le plus qui y vont ; les plus lancés y vont.

On appartient aussi à la FNSEA. Je suis au Conseil d'administration du syndicat. On téléphone aux gens pour qu'ils viennent manifester. Par ici, c'est calme. Le porc, ça marche bien, alors il n'y a pas de contestation. On va gagner autant à rester chez nous.

Je suis aussi dans le Conseil d'Administration de la CUMA, mais pas au bureau."

E. La vie sociale

1- La famille :

Les Jonathan ont 3 enfants : une fille de 4 ans, et deux garçons, un de 7 ans, et un de 9 ans.

"Avant, ma femme travaillait en usine textile. Elle a commencé à 16 ans et demi, à faire des chemises d'homme à la chaîne. A l'époque, soit on travaillait, soit on continuait les études. Ses parents préféraient qu'elle travaille. Elle a fait des études en maison familiale : la couture, la cuisine... Il y avait une semaine d'école, et une semaine chez les parents. Elle a arrêté de travailler au mariage. Elle est restée un an au chômage. On est venu ici un an après.

Quand on prend des vacances, on se remplace entre voisins. Jusque-là, c'est ce qu'on faisait. Maintenant, c'est avec le frangin qu'on le fera. Nous, ça faisait plusieurs années que nous n'étions pas partis, avec le poulailler, alors on est parti l'année dernière.

2- Les concours de beauté :

Avant, on avait de belles vaches, de beaux taurillons. On faisait des concours de beauté. On organisait ça au niveau cantonal, on faisait du porte à porte. Il y avait environ 30 éleveurs sur 4 cantons qui venaient. Ça durait 3 jours. C'était bien. Ça a duré 3 ans : en 84, 85, et 86. Après, l'ambiance a diminué. Les gens, ça ne les intéresse pas. A Vitré, et à la ville, il y avait un grand bâtiment qu'on aurait pu utiliser. Mais les adjoints étaient contre : ils avaient peur qu'on l'abîme. Comme il n'y avait plus de lieu, plus de subventions, que les éleveurs n'étaient pas trop décidés si ils devaient payer, on a arrêté.

3- Lecture et informations :

Je ne lis pas beaucoup, pas assez. On recevait pendant 8 ans Production laitière moderne. Ca me plaisait, mais on l'a lâché à cause de la pub, et pour baisser les coûts. On lit aussi Ouest France, le journal de la FNSEA, et Le paysan breton, mais il y a tellement de pub.

Il y a une revue de la CUMA, l'Entraide Ouest : c'est tout ce qui concerne l'agriculture de groupe. Comme je suis à la CUMA, il faut que je m'intéresse. Il y a des reportages sur les jeunes agriculteurs, le matériel (des comparaisons d'achat).

Les infos, on les obtient par le GVA, le contrôleur laitier, et l'inséminateur. Il y a des journées pour la génétique, des journées d'information sur le centre d'insémination. Il y a des démonstrations de matériel. Au niveau de la CUMA, au Conseil d'Administration, il faut se renseigner pour faire un choix, comparer.

II- LES PRATIQUES CULTURALES

A. La rotation des cultures

En cultures, on a 3 ha de blé, 15 ha de maïs, et le reste est en herbe et en pâtures.

B. Les itinéraires techniques d'élevage

1- Les races :

On a des Frisonnes croisées avec du Holstein depuis 10-12 ans. On achetait les premiers croisements : il fallait ramener de la taille aux animaux pour qu'ils soient plus robustes, et qu'ils aient des mamelles plus volumineuses et plus solides. Il y a des vaches qui ont des mamelles qui tombent : on ne peut pas les garder, ce n'est pas facile pour traire, et puis ça cause des problèmes de mammites.

Les génisses on les garde pour remplacer les vaches. On les garde toutes. On réforme beaucoup et on remplace. On renouvelle dur. Il y a eu des problèmes de fécondité : les vaches qui ne sont pas pleines sont à bazarder, les vaches qui ont peu de lait, ou du lait pas riche aussi. On a moins de problèmes avec les jeunes bêtes qu'avec une vieille de 6 ans. Quand on garde un vache 8, 9, ou 10 ans, c'est un grand maximum. En moyenne, c'est plutôt 5 ans. Elles ont 2 ou 3 ans de très bonne lactation.

2- La reproduction :

Ce qui compte, c'est l'alimentation et la génétique. Sur l'alimentation on peut agir vite. La génétique, c'est plus lent. On prend des taureaux améliorateurs avec des filles qui ont de bons taux protéiques. On obtient une fille améliorée, une vache intéressante au niveau taux. Mais il faut 3 ans : un an pour la naissance, et 2 ans, 2 1/2 de croissance avant qu'elle ne produise. En plus, ce n'est pas mathématique. Je fais les accouplements et le plan d'accouplement moi-même.

3- La traite :

Ca fait 9 ans que la salle de traite a été construite. Par ici, il y a beaucoup de salles de traite. On ne nettoie pas le pis des vaches, mais on traite à la main le premier jet, qu'on jette, pour enlever les germes, et puis ça fait que le bout du trayon accroche moins.

Maintenant qu'on a 70 vaches, on met du temps pour traiter, mais on va s'habituer.

4- L'alimentation :

Avant de m'installer, j'étais contrôleur laitier. J'avais un BTA, plus une formation d'un mois. Le métier de contrôleur, on l'apprend surtout sur le terrain. Ca m'a servi pour l'alimentation : je donnais des conseils. Je les applique moi-même maintenant.

Les veaux ont du lait jusqu'à 2 mois. On leur donne du lait de vache. Le lait en poudre est plus régulier, c'est toujours le même, mais même si le lait de vache varie, comme on le produit, je me suis dit que c'était bête d'en acheter.

Ensuite, on arrête le lait progressivement, jusqu'à ce qu'ils prennent 2 kg d'aliments.

Pour les vaches, on donne du maïs, du soja, et des minéraux. Dans la mesure où j'amène le maïs, j'amène le minéral. Ce n'est pas plus de travail. Elles restent un mois dans l'année sans maïs, quand la pousse d'herbe est à son maximum. Pour faire de la place dans l'ensileuse, on donne d'abord le maïs seul, puis on met le mélange. Maintenant, il y a des remorques mélangeuses, mais il faut passer plusieurs fois. Avec notre système, on fait du aussi bon boulot. Donner à manger aux vaches, c'est rien en fin de compte.

On ne leur donne presque pas d'ensilage d'herbe. On donne de l'herbe déshydratée. Ils viennent chercher l'herbe, et ils la ramènent déshydratée. Il y a moins de risques. On ne risque pas de louper notre travail, parce que

s'il y a de l'eau sur l'ensilage, c'est foutu, et vers avril-mai, on n'a pas toujours du beau temps. Ça coûte plus cher, mais il n'y a pas de pertes pour la conservation, alors qu'avec l'ensilage d'herbe, on a des pertes.

Les vaches finissent leur nourriture vers midi. Après, elles s'en vont, et elles se complètent toutes seules au silo d'herbe, en libre-service. Comme sur l'autre ferme, il y a 3 ha de blé, on va donner du blé apâti aux vaches.

Tous les fourrages analysés ont des valeurs en énergie, en matière azotée, en minéraux. Toutes les vaches ont une ration identique. La moyenne du troupeau c'est 20 L/vache/jour. Au-dessus, on donne 1 kg d'aliments concentré pour 2,5 L de lait. Mais moi je mets tout dans ma machine. C'est une ration complète. C'est moins précis, mais en fonction de ce qu'elles produisent, elles se régularisent toutes seules.

Il y a un peu de gaspillage : une vache qui produit peu mange un peu trop, et une vache qui produit trop est un peu sous-alimentée. Tout est mélangé. Tout est digéré ensemble tout au long de la journée. C'est plus près du fonctionnement biologique, naturel. La vache a moins de chances d'être malade ; ça a des effets sur la production. Il y a des pauses dans les micro-organismes. Les concentrés perturbent un peu leur fonctionnement. On a choisi ce système pour justement étaler le concentré, et puis ça simplifie les choses, pour les remplacements de vaches : sinon, il faut connaître toutes les vaches pour pouvoir leur distribuer l'alimentation qui convient.

Au niveau des concentrés, il existe des colliers magnétiques programmés. Si une vache a besoin de 300 grammes à telle heure, elle arrive près de son auge et ça lui tombe. L'autre, qui n'en a pas besoin, n'en a pas. Pour ça, il faut que les animaux soient en stabulation. C'était très en vogue il y a 5 ou 6 ans. Il y en a 5 ou 6 sur la commune qui ont ça. Ça s'appelle un DAC.

Du 1er novembre à la fin février elles sont ici ; sinon, elles sont dehors. C'est mieux quand elles vont dans les champs, c'est plus propre. En plus, au niveau des coûts, ce serait plus cher, en temps, en gazoil, en matériel (usure du tracteur et de la remorque) d'aller chercher la nourriture, et de la ramener, alors qu'elles peuvent aller la chercher elles-mêmes.

Après avoir mangé, les vaches vont dans leurs logettes. C'est plus propre que les stabulations libres. En plus, ça ne prend que 10 minutes pour nettoyer de chaque côté.

5- Les rendements :

On fait une moyenne de 7500 L/vache/an. Il y a 3 ans, on faisait 8500-8600 L. Avant on donnait les granulés individuellement aux vaches, en fonction de leur production. On a changé l'alimentation. On a baissé la production par vache : on préfère avoir deux vaches de plus et qu'elles produisent moins, se fatiguent moins. En plus, le lait est plus riche, parce qu'il y a un phénomène de dilution. Le lait avait moins de matière grasse, même si ce n'est pas la matière grasse le plus intéressant, mais le taux protéique.

Avant les quotas, on cherchait les rendements maximum par vache. Maintenant ce n'est plus la course à la productivité. Pour qu'une vache produise 10 000 L, la ration de base suffit pour les premiers litres, mais le reste c'est grâce aux concentrés, et c'est plus cher. Nous on essaie de produire au maximum avec les fourrages de l'exploitation.

Cette année, par rapport à la production sur quota, on est en retard. C'est un peu compliqué. On aurait dû être mis en GAEC au premier mai. En fait, on l'a été au 1er juin. Les vaches de la ferme d'en haut ont eu l'IBR, et dans ce cas, on n'a pas le droit de les transporter. Il a fallu les emmener à l'abattoir au lieu de les récupérer : 80 bêtes ont été abattues : 45 vaches, et 35 génisses.

On a racheté 45 génisses. On avait 35 vaches : on n'a racheté que des génisses, et deux vaches. Du coup, on a du retard dans la production de lait des parents, et dans la nôtre. Il faudrait qu'on produise 40 000 L/mois, et là on est à 19 000 L.

Les génisses vont vêler en juillet ou en août. Avec nos vaches à nous, ça fera 60 vêlages d'ici au mois d'octobre. On va pouvoir se rattraper.

C. L'équipement de l'exploitation et les investissements

Au niveau matériel, on a le minimum. Tout le travail des sols, les labours, les semis, c'est une CUMA qui le fait. On a beaucoup investi en bâtiments, on ne peut pas se permettre d'investir au niveau matériel. En plus, c'est trop cher à entretenir le matériel. Mon frère aime bien la culture, alors peut-être qu'on achètera un tracteur et une remorque. Le reste ça coûte trop cher.

Pour les traitements, on a un pulvérisateur en groupe.

E. Les bâtiments et les investissements

Pour les veaux, on va faire des cases individuelles pour empêcher qu'ils se têtent entre eux. Ils prennent l'habitude, ils têtent trop tôt les pis des génisses, et après on a des risques de mammites.

On a en projet de détruire 2 petits bâtiments, pour en refaire un et loger 80 bêtes dans des logettes. On va aussi construire un autre silo. Je n'ai pas encore exactement décidé où, et comment. Si les jus de silos sont interdits à cause de la pollution, il faut déjà le prévoir. En plus, je ne sais pas encore si je vais en faire 1 long, ou 2 courts. Il faut voir avec le maçon, et l'entrepreneur, en fonction de la pente... C'est aussi une question d'exposition : le pire, c'est le Sud, comme celui là-bas. C'est que ça chauffe là-dedans.

Il a fallu faire la fosse, pour le lisier du poulailler : il n'y a pas de paille. Quand on vide le poulailler en juillet, on ne peut pas tout mettre sur les parcelles ; ça grillerait tout. On a fait une réserve à lisier, pour épandre le lisier quand il faut.

III- LA GESTION DE L'EXPLOITATION

A. La distribution

1- Les achats

On achète les produits phytos, les engrais et les semences à des négociants privés. Il y a un technicien qui vient. On a eu deux négociants.

Pour les vaches :

On achète à des privés. Ca peut changer. On n'achète jamais en coopérative. On se renseigne des prix. Les tourteaux, c'est plus souvent des contrats. Quand on achète des tourteaux de soja, les prix varient beaucoup, alors on fait un contrat sur plusieurs mois avec le même prix. Parfois, si les prix baissent vraiment trop, on peut résilier le contrat.

On commande en morte saison. On a prévu 15 tonnes pour 5 mois par exemple, et après ils nous livrent quand on veut. Il y a 4 ou 5 ans, on payait 2 F ou 2,5 F pour le tourteau. Depuis quelques années, c'est moins cher : il est à 1,33 F/kg.

Pour l'herbe déshydratée, la coop vient couper l'herbe dans le champ, la dessèche, et un camionneur l'amène. On la stocke dans le grenier, et on la donne aux vaches tout l'hiver. Pour l'herbe, c'est avec la coop. On paie 45 centimes/kg pour la faire ramasser et dessécher, et 5 centimes /kg pour la ramener. C'est à plus d'une heure de route.

Les minéraux, on les commande tous les mois à un privé, ou à un autre. Ça n'a pas vraiment d'importance ; ça pourrait être tout au même. On paie 1,8 F/kg.

On essaie d'acheter en morte saison. Pour les engrais, on y arrive souvent, mais nous on n'a pas trop d'argent d'avance. On vit au mois par mois.

2- Les ventes :

Il y a plusieurs laiteries. Nous c'est Besnier. Au tout début, l'oncle était à la coop des Trois Provinces, mais mes parents étaient chez Besnier, alors j'y suis allé. On n'a plus le droit de changer de laiterie, avec les quotas. Un jeune qui vient s'installer, toutes les laiteries se concurrencent pour avoir son quota supplémentaire.

Le prix au litre de lait est fixe. Le mois dernier, il était à 1,80 F/litre, de prix de base, à 38 ‰ de matières grasses, et 32 ‰ de taux protéique. Ce sont les deux critères pour le prix du lait. Le taux protéique surtout compte, parce qu'il y a des débouchés dans les produits frais, les fromages. Il n'y a pas d'excédent pour ces produits. La matière grasse moins, parce qu'il y a des excédents de beurre. On gagne 0,20 centimes/litre pour les matières grasses, et 0,35 centimes/litre pour le taux protéique.

Pour les microbes, il faut être en-dessous de 50 000 germes/litre. Ils prélèvent trois fois par mois. Il y a un barème. Si on a moins de 50 000 germes de moyenne, on est payé en barème A. Si sur le mois on a deux A

et un B, on perd 6 centimes du litre. Si on a B, on perd 16 centimes du litre. Si on a C, on perd 42 centimes du litre.

Les germes, c'est une question de propreté de tout. Si le tank par exemple tombe en panne, et qu'on ne l'a pas vu, les germes montent tout de suite. Le lait doit toujours être à 4°. Si la température augmente, les germes augmentent.

Les germes, c'est un clignotant. Si on a 250 000 germes : c'est qu'il y a un problème ; il faut le trouver. Une fois, ça nous est arrivé. Il y avait un berlingot d'eau de javel coincé dans les tuyaux. On l'a vu par les germes.

Pour les cellules, ils vérifient 2 ou 3 fois dans le mois. Il faut être en-dessous de 250 000. Il y a aussi les butyriques, et les lipolyses depuis le 1er avril 1991.

Pendant 2 ou 3 ans, si on était aux trois contrôles en-dessous, on touchait 10 centimes en plus. Maintenant on ne peut plus qu'avoir en moins. On avait les 10 ou les 5 centimes. Parfois on perdait à cause de la moyenne des germes : une trayeuse mal lavée, le tank. Il faut bien nettoyer la salle de traite à l'eau de javel, mais si on le faisait tous les jours, ça enlèverait trop de microbes.

Depuis qu'on est payé à moins de 50 000, on n'a jamais eu de pénalités. Avant, on n'avait pas toujours les 5 ou 10 centimes, mais on n'avait jamais de pénalités non plus. Les pénalités, ce sont plutôt pour des gens d'un certain âge, qui ont de mauvaises installations. Il y en a encore ici qui font de la traite sur pot, de petites fermes, qui ne peuvent pas emprunter pour 5 ou 6 vaches, qui ne peuvent pas investir.

B. Les intrans

1- Les coûts :

Ce qui coûte le plus cher, ce sont les engrais, mais avec le poulailler, le lisier remplace l'engrais. Tous les travaux du sol coûtent cher aussi, parce qu'on les fait faire par la CUMA. C'est presque comme une entreprise,

simplement, comme on a des parts sociales dans la CUMA, on paie un peu moins cher.

Comme on est en intégration, on n'a presque rien à payer pour le poulailler.

Pour l'alimentation des vaches, on essaie de produire au maximum avec les fourrages de l'exploitation. Ce qui coûte le moins cher, c'est le maïs. On doit acheter du soja (du correcteur azoté).

Pour les produits phytos, les engrais, les semences, je ne connais pas exactement la somme. Ce n'est pas facile de répondre si c'est cher ou pas. Les semences de maïs sont chères, mais c'est la base de l'alimentation.

Sur un litre de lait payé à 2 F en moyenne. (L'année dernière il était à 2,13 F, l'année d'avant à 2,21 F. Cette année il est à 1,8 F.), on compte 80 centimes d'alimentation, et 55-60 centimes par litre pour les investissements. Ce qui est lourd chez nous, ce sont les investissements.

Pour l'alimentation, on compte 20 ou 30 centimes de concentrés (soja, minéral) : c'est là-dessus qu'on peut jouer. Le reste, ce sont les coûts de matériel, de la CUMA pour les cultures... Si j'achetais toute l'alimentation, j'en aurais pour 1 F. Nous on est à 18 centimes, une année où il y a du fourrage. Si on produit moins dans les champs, on achète plus de concentrés. L'objectif est d'être autour de 20 centimes : j'ai des chiffres corrects.

Le lait monte jusqu'à 2 F de prix de base. Pour bien faire, il ne faudrait pas qu'il descende en-dessous de 1,8 F. Il faut qu'il reste 50 centimes de marge pour nous. On a fait plus, on a fait moins.

2- Les économies :

On a commencé à en faire : avant, on mettait plus de concentrés. Il y a 3 ans, on individualisait les concentrés ; je voulais que la vache produise plus. Avant, on avait plus de productivité avec plus de concentrés. Aujourd'hui, on a moins de productivité, avec moins de concentrés.

On recevait pendant 8 ans Production laitière moderne. Ca me plaisait, mais on l'a lâché à cause de la pub, et pour baisser les coûts. Grâce au GVA, on a diminué les coûts des engrais. On a fait des analyses de terrain.

On a aussi fait des économies sur la reproduction. Avant, on faisait de la transplantation embryonnaire : sur de très bonnes souches, on mettait des embryons pour obtenir des souches super. Une génisse normale se vend à 2 ans pour 8500 F. Une super origine génétique (génisses du Canada, des USA, une Holstein pure) pouvait se vendre 35 000-50 000 F. Moins maintenant. Il y a 2 ans, un veau de 6 mois a été vendu 180 000 F.

Pour faire de la transplantation embryonnaire, ils font super ovuler la vache, et 15 jours après ils récupèrent l'embryon, et le replantent sur une autre vache. Nous on a eu 32 embryons une fois sur une vache. Il y en avait 16 de bons. On avait une génisse super bonne, une vache super économique. On voulait qu'elle fasse plein de petits veaux : 3 veaux en une fois, au lieu de 3 en 3 ans.

L'idée, c'est d'aller plus vite en génétique. Mais c'est valable sur de la super haute génétique. On a récupéré deux femelles une fois, mais ça entraîne des frais. Au début des quotas, on a arrêté : maintenant ce qui compte, c'est faire le quota au moindre coût. C'était très cher. C'était valable pour commercialiser. Maintenant, on ne le fait que pour soi, pour se faire plaisir, avoir de bonnes origines.

Pour l'insémination on a baissé les coûts. Il y a les taureaux du centre d'insémination. Si on veut un haut de gamme, on paie pour avoir une meilleure origine. Une mise en place coûte 120 F + le prix de la dose. On prend dans les meilleurs du centre, mais avant, on prenait le haut de gamme. On achetait des doses à 700-800 F. Des fois ça ne marchait pas, il fallait recommencer. Le veau valait 1500 F. On a fait des folies ; des fois ce n'était pas rentable. On espérait avoir des génisses de 3000 ou 4000 F.

On avait de belles vaches, de beaux taurillons. On a fait des concours de beauté. Avant, ça donnait. On était reconnu ; on vendait les génisses plus cher. Aujourd'hui ça ne rapporte plus rien. Le frangin n'aime pas.

On fait attention quand-même. On met quand même les meilleurs taureaux du centre : il n'est pas question d'avoir une vache qui se trait mal. Il faut changer les griffes, mettre des griffes à rallonge. On met 1/4 d'heure à s'en occuper au lieu de 2 minutes. Par contre, on ne prend plus de taureaux extérieurs au centre.

C. La gestion

1- La rentabilité :

L'exploitation est rentable ; ça va. On est dans la bonne moyenne. On vit pas mal quand même : on paie les emprunts. On n'en met pas de côté, mais on a quand même acheté la maison.

2- La comptabilité :

Ma femme fait la comptabilité sur l'ordinateur, au SERGID, le centre de gestion. Il y a un comptable qui aide pour le résultat comptable. Tous les ans, il sort un bilan. Jusqu'ici, on était au réel simplifié pour les impôts. Sur deux ans, il ne fallait pas dépasser les 1,8 million de chiffres d'affaires. Ca a des avantages : on peut amortir plus vite les premières années, ce qui diminue les impôts.

Avec le GAEC, on va passer au réel normal, on va payer le plus-value. On a vendu les bêtes au GAEC. Il y a 10 ans, elles valaient 5000-5500 F/tête. Elles ont pris de la valeur, et puis aussi avec le poulailler...

3- Les revenus :

On a notre paie de lait, tous les mois, et avec on arrive à vivre, à rembourser les emprunts, et tous les achats.

Pour les canes, on est payé tous les mois un prix fixe, et en plus on a une facture, une prime à la fin des 6 mois. Avant, on n'avait pas de prime, mais maintenant, ils donnent une prime à l'homogénéité du lot : il faut qu'elles aient toutes le même poids. Avant, on ne pesait pas tous les samedis. Le

but, c'est de favoriser la qualité. C'est la première fois qu'on touche la prime.

4- le salaire :

Le salaire se fixe en début d'exercice, par mois. Nous on l'a fixé à 8500 F/mois. C'est ce qu'on prélève pour vivre, pour le privé. L'argent des canes paie les emprunts pour le poulailler et la maison. Pour le poulailler, on a pris un prêt sur 12 ans. On aurait pu le prendre sur 7 ans, mais ça aurait fait trop cher tous les mois. Pour la maison, on a pris des prêts de 8 et 15 ans.

IV- LA PAC

A. Opinion générale

La PAC, j'ai pas trop suivi ça. Le prix du lait va baisser. Il serait compensé par des primes directes : il en est question fortement, mais il n'y a pas de chiffre précis. Pour les producteurs de lait, ça ne changera pas grand chose soit disant.

On ne touche pas de primes. On a touché l'allocation sécheresse l'an dernier. Nous, on est une zone intermédiaire, on n'a pas trop souffert. Ça ne fait pas bonne impression, vis à vis des gens de la ville, de toucher ces allocations, et pourtant, ce sont des miettes par rapport au déficit.

Pour améliorer les bâtiments d'élevage il y aura des aides : pour mettre des fosses à lisier. Nous, on l'a déjà fait. Là, ceux qui font quelque chose touchent 35 % du montant des travaux. Nous on l'a fait avant la subvention.

B. La jachère

La jachère, on sera touché comme tout le monde. Il nous faudra 15 %. On ne sait pas encore pour l'instant ; il n'y a rien d'officiel. On ne sait pas si on les prendra ici ou là-bas.

C. Culture extensive/intensive

L'extensif ? On pourrait limiter les bestioles sans faire de l'extensif. On n'a pas très grand. On risque de faire des céréales pour nous, pour l'alimentation des vaches. On a commencé un peu cette année. Faire de l'allaitante, on ne gagnerait pas avec ça. Il faudrait non seulement investir, mais aussi attendre.

Faire du lait extensif ? Faire du fourrage moins riche, ce n'est pas un truc à envisager.

D. Les projets

Avec le GAEC, on fait des économies d'échelle ; on a des prix de quantité. Mon frère n'aurait pas pu reprendre la ferme, et puis on voulait que le quota reste dans la famille. Aujourd'hui, avec 200 000 L plus le poulailler, on est bien. Mais dans 10 ans ? Il faut s'agrandir. Je ne veux pas me faire bouffer.

On va faire des taurillons laitiers. Au lieu de les vendre à l'engraissement, en veaux de boucherie, on les vendra engraisés. Il y a de la place chez le frère. Il y a de la surface en trop là-bas, alors, plutôt que de brader les veaux... On ne veut pas réinvestir, faire une autre production. Les taurillons ne changent pas grand chose ; c'est un bénéfice pur. Ce sera les taurillons ou rien. Il est hors de question de faire un autre truc. Ou encore, refaire un bâtiment de canards, ça ne me dérangerait pas, mais personne n'aime ça. Il n'y a que moi pour m'en occuper.

J'aimerais bien qu'un de mes enfants reste. Le deuxième se plaît. L'aîné n'aime pas ça ; il n'aime pas se salir. Mais ils feront ce qu'ils veulent. Ils ne sont pas prêts de nous remplacer. Avant, celui qui était mauvais à l'école était celui qui reprenait la ferme. Aujourd'hui, il faut en avoir envie pour reprendre.

Salarié :

Je ne voudrais pas être salarié. Ca va pour les canes, mais je veux être mon chef.

PHILIPPE LE GUEN

Eleveur de vaches laitières en Loire-Atlantique

I- L'EXPLOITATION

a. Description

170 ha, 140 têtes

Bétail

75 vaches laitières, que des frisonnes (prime Holstein), 60 génisses

Les mâles sont vendus entre 5 et 10 jours pour l'engraissement.

Pas de taureau, car insémination artificielle.

Les VL font 8 300 litres par an, ce qui est élevé par rapport à la moyenne départementale.

Il vend les animaux soit pour la reproduction, soit pour la boucherie. Mais l'objectif est d'arriver à sélectionner suffisamment pour ne vendre plus qu'à la reproduction (si les bêtes sont bonnes, vente plus rentable qu'à la boucherie).

Pour cela, il choisi un investissement sur la génétique. Il fait des implantations par embryons : le principe consiste à traiter une vache de très bonne souche (pure Holstein) pour qu'elle ait une super ovulation. Ensuite on insémine, cela donne 6 ou 7 embryons que l'on transplante chez d'autres vaches. On multiplie ainsi la souche de la vache.

A la naissance, il garde les femelles, et les veaux mâles sont repris par l'OGER (centre de génétique)

"C'est un système qui est très efficace, mais très coûteux".

Quotas

598 000 l. Il pourrait produire 100 000 litres de plus, il faudrait que la laiterie donne des quotas, mais la CANA n'a pas de lait libre.

Il a le projet de faire entrer un 4ème associé dans le Gaec, pour avoir plus de quotas, et quand le père part, récupérer ses quotas et être à nouveau à 3. Mais cette "astuce" ne va pas passer, la commission va voir le raisonnement et risque de s'y opposer.

Cultures

170 ha, dont 160 ha drainés.

62 ha de blé, 35 ha de maïs grain, 30 ha de maïs ensilage, 8 ha de tridicale (pour l'aliment), 6 ha luzerne, 1 ha ray grass anglais.

b. Organisation du travail

En Gaec, à trois : son père (57 ans), un voisin et lui.

Membre de la CANA, qui assure un suivi technique du bétail.

Parc de matériel qui semble assez important : charrue 5 socles, 2 tracteurs de 100 et 110 CV, 2 remorques, ...

Construction d'une fosse de stockage des déjections, d'un filtre à paille (protection de l'environnement)

Appel à une entreprise extérieure pour l'ensilage.

Il est en Cuma depuis peu de temps (création sur la région, idée née à partir de l'entraide). Achat en CUMA d'une enrubanneuse, qui enrubanne de plastique les balles de foin, et permet une parfaite conservation.

Au sein du Gaec, chacun a une spécialité : lui c'est l'élevage, son voisin c'est les cultures, surtout au niveau matériel, et son père c'est les cultures plutôt au niveau des traitements.

Pour les petites décisions (alimentation, engrais, ..), chacun décide sur sa zone.

Pour les grandes décisions, ils décident à 3. Ex de "grandes décisions" : Cuma, nouvel associé, changement de tracteur, vente d'un lot de génisses (rentrée d'argent à court terme mais hypothèque sur l'avenir), ...

c. Historique - formation

Il a créé le Gaec il y a 10 ans, lorsqu'il est entré sur l'exploitation, après avoir fait un BEPA dans un collège agricole.

Son plus gros investissement depuis 10 ans a été le drainage (5 000 F / ha). L'évolution principale est le passage d'une production VL simple du père à un investissement sur la génétique par le fils. Le fils a conservé le troupeau, et sélectionne à partir de ça.

d. Fil conducteur dans la gestion de l'exploitation

Fort investissement dans la technique, notamment la génétique.

"aujourd'hui, au niveau technique, il faut être encore plus performant"

La maîtrise technique est importante partout : alimentation, génétique, hygiène.

II. GESTION

a. Gestion financière

Il enregistre la compta au centre de gestion.

Il aborde peu la question d'une gestion financière. Son système intègre bien une gestion "rationnelle", mais qui semble être avant tout technico-économique, plutôt que financière.

Chiffres d'affaires de l'exploitation : 1,6 M

Dans le Gaec, ils se versent une rémunération fixe : pour lui 7 700 F / mois. Mais sur cette somme, il doit rembourser 3 300 F au DJA (dotation jeune agriculteur).

Dans les bonnes années, ils prélèvent une partie des bénéfices.

Il enregistre les charges en distinguant les cultures fourragères et les cultures de vente, et peut comparer les rentabilités des cultures vente et la rentabilité de l'élevage. L'élevage est toujours plus rentable. Avec les années de sécheresse, les céréales n'ont pas beaucoup rapporté. Quand il y a un bon rendement des céréales "c'est bien, mais jamais aussi intéressant que le lait".

Il fait une marge de 4 500 F / ha sur le blé, de 10 000 F / ha / vache sur l'élevage.

b. Gestion technique

L'essentiel de l'intérêt de l'interviewé porte sur la génétique.

Le centre d'insémination teste des taureaux. Cela permet de rechercher les meilleures souches, et d'avoir ensuite les meilleures productrices (profondeur de poitrine => capacité à ingérer, longévité, etc..). Cela permet

de sélectionner les animaux en fonction des matières grasses et des matières protéïques.

Il travaille avec OGER (Ouest Génétique Et Reproduction) pour l'insémination.

Mais il faut mesurer la rentabilité des doses d'insémination par rapport à la vente pour la reproduction. Cette rentabilité n'est pas forcément évidente, car les doses d'insémination de bonnes souches sont très chères.

Il travaille avec la Chambre d'Agriculture pour le contrôle laitier. Le contrôle laitier effectue des prélèvements sur chaque vache, permet de connaître de manière très fine la production.

Cela lui permet d'avoir des arguments pour la vente d'une bête. Sinon, "il n'y a rien à présenter à l'acheteur", on ne connaît pas la qualité de la production laitière de l'animal. En conséquence, si on n'est pas au contrôle laitier, les animaux n'ont qu'une valeur bouchère. Il n'y a pas d'autre issue. Alors que les bons animaux, on peut les vendre à la reproduction plus cher qu'à la boucherie.

Il a un suivi technico-économique par la CANA. Pour cela, il remplit des fiches de suivi, qu'il transmet à la coop qui donne les marges par vaches et par hectares. La coop donne aussi le coût du concentré au litre de lait, et le coût de la ration. Ce service qui est intéressant pour lui, il coûte 600 F à l'année pour 75 vaches.

Les rations sont calculées par le technicien nutritionniste de la CANA.

Pour les cultures, il désherbe les parcelles. Sur les céréales, il passe systématiquement un fongicide, et parfois un deuxième passage sur certaines parcelles, et un anti-puceron si nécessaire.

Il suit des journées de formations assurées par la CANA.

c. Relations avec la distribution

Il travaille essentiellement avec la CANA, à qui il vend tout le lait, et tout le blé.

Les semences, le complément d'aliments et les intrants sont aussi achetés à la CANA. Il ne travaille pas avec des négoce privés.

La CANA peut être parfois plus chère, mais il y a les services et la relation de confiance : "même si c'est plus cher, on est sûr du produit. Parfois, des engrais peuvent être moins cher, mais ils sont moins assimilables dans le sol par exemple"

Si un privé proposait des quotas ? "on se laisserait peut-être tenter. Mais si on arrête de livrer à la CANA, on court des risques en terme de services. Nous, pour le conseil, on travaille beaucoup avec la CANA".

"Un privé peut nous virer comme il veut. La coopérative offre une sécurité sur les services, il y a une fidélisation".

Logiquement, une coop doit partager avec tout le monde. Si la CANA avait des quotas en plus, elle doit les répartir entre les adhérents. Mais c'est vrai aussi qu'ils sont attirés par les gros litrages, pour faire des économies sur les tournées. Ils ont intérêt à concentrer.

Pour l'achat de matériel, il travaille avec une SICA sur Rennes, qui font John Deer. Bon service après vente.

III. RESPONSABILITES PROFESSIONNELLES

Il n'a pas de responsabilités professionnelles.

IV. VIE SOCIALE

Femme

Il vit maritalement, dans un appartement dans un village à quelques kilomètres de l'exploitation. Sa femme travaillait (aide soignante), elle est actuellement en congé maternité car ils viennent d'avoir une petite fille.

Loisirs

10-15 jours de vacances par an (Bretagne, Sud Ouest).

1 dimanche sur 2 de libre.

Peu de loisirs, car journées de travail de 12 heures en moyenne.

Lecture

La France Agricole - Production laitière moderne - Réussir élevage - Type Ex (revues spécialisée génétique races bovines)

V. LA PAC

a. Opinion générale

Il est touché par le gel des terres en tant que producteur de céréales.

"En tant qu'éleveur, on ne sait pas trop".

"Officiellement, on ne doit pas perdre d'argent. Mais quand on regarde les analyses économiques faites par la Chambre d'Agriculture, nos revenus risquent de baisser".

"La PAC risque de casser un système qui fonctionne bien. Le système fonctionne bien car on a investi, donc aujourd'hui on ne peut pas changer de système, car il faut rentabiliser le matériel. Pour avoir la production laitière qui est atteinte, aujourd'hui les bêtes ne paquent en fait que 4 mois dans l'année".

Les quotas sont une bonne chose au niveau européen, car ils permettent le maintien des prix.

c. Prime

"Des primes vont être distribuées, mais pendant combien de temps ?"

d. Jachère

Il ne sait pas si ce sera des jachères tournantes. Si ne n'est pas tournant, "on sait déjà que ce sera les terres pas drainées et éloignées".

La jachère est une idée difficile à accepter. "les agriculteurs aujourd'hui sont compétents pour produire. On peut faire mieux que les américains. Si nous on ne fait pas, ils feront à notre place, que ce soit aux USA ou à l'Est (plaines d'Ukraine)".

"On a 160 ha de drainé, alors quand on entend parler de jachère, on tremble".

e. Extensif

L'extensif signifie moins de cultures, plus de prairies. "Ce n'est pas irréaliste, mais difficile. Les quantités de lait baisseraient forcément, car les paturages sont moins bons que l'ensilage".

L'extensif est insécurisant, en terme alimentaire notamment. Si une année n'est pas bonne, chute de la production laitière.

f. Diversification

Il envisage éventuellement de faire des céréales pour les carburants. Il est au courant de cette proposition par les revues. Il trouve que c'est une bonne solution, en tout cas mieux que de tout laisser en jachère, avec une fauche par an.

Sinon, il ne sait pas sur quoi diversifier. Sur les cultures, c'est plus facile, car on a le matériel. Sinon, nécessité d'un investissement important.

VI. VISION DE L'AVENIR

Projets

Vu le blocage que représente les quotas, Investissement dans la génétique.

"ce que je vois, c'est qu'il faut vendre sur la génétique"

"Le marché international nécessite de la génétique. Les USA nous ont vendu de la qualité, mais aujourd'hui on pourrait leur faire de la concurrence. On pourrait leur revendre de meilleurs embryons".

Concurrence de la Hollande, des USA, et aussi de la CEI : ils peuvent produire moins cher, et ils utilisent des hormones de croissance (BST) qui sont interdites en France.

Aujourd'hui, un projet d'investissement est celui de couvrir l'aire de stabulation. Possibilité aussi de faire plus d'embryons, et de changer un tracteur. Mais il hésite avant d'investir, vu l'incertitude du contexte agricole, et "si on sera obligé de mettre en jachère". "On a déjà pas mal d'investissement comme ça".

De plus, il va y avoir des terres qui vont se libérer. Si les propriétaires vendent, il ne faut pas trop investir pour pouvoir acheter les terres.

Discours

"Si vraiment il y a un effondrement des cours, ce n'est pas évident d'arrêter la production laitière. Je ne sais pas ce que je pourrais faire à la place".

Il ne passerait pas volontiers à la viande, même si le lait est contraignant.

"S'il fallait arrêter, ça ferait mal. Je n'ai jamais pensé à autre chose qu'à l'agriculture... ce serait dur de faire autre chose. C'est une profession et une production que j'aime bien."

FAMILLE THOLOS

Betteravier en Oise

Mr Tholos a environ 30 ans. Son exploitation a 75 ha de SAU, dont seulement 69 ha de terres labourables, car il y a 6 ha de prairies permanentes.

I- L'EXPLOITATION

A. Historique de l'exploitation

"Ca va faire trente ans que je suis dans la région. Je suis né à Noyon. J'ai habité Beaulieu. Je me suis installé ici à mon compte en 1981.

Tout venait de mon grand-père. C'était une propriété indivise. Quand il est décédé, la terre restait indivise entre mon oncle, ma grand-mère, et mon père. Tout le monde avait les mêmes droits.

En 1981 j'étais avec mon père et ma grand-mère. Mon père avait 20 ha, et ma grand-mère 30 ha. Lui était propriétaire à 70 %, le reste étant loué, et ma grand-mère était propriétaire. A l'époque j'ai repris (loué) 25 ha.

C'étaient trois exploitations indépendantes, administrativement, mais il n'y avait qu'un seul corps de ferme, et le matériel en commun. On faisait tout ensemble.

En 1983, j'ai repris la part de ma grand-mère, qui avait plus de soixante-dix ans, et mon père avait déjà 50 ans. En plus, en 1982, il était monté à 28 ha, et pour pouvoir reprendre les 8 ha qui étaient loués à des fermiers, il ne fallait pas qu'il ait plus d'hectares qu'eux.

En 1984 mon père est décédé. Je reprends ses 28 ha. J'avais donc 88 ha, loués à ma grand-mère et à mon oncle. Mais la même année, l'EDF a repris 3 ha de terres pour construire une centrale. Moi j'ai été indemnisé.

En 1985, ma grand-mère est décédée. Les 85 ha ont été partagés entre mon oncle et les trois enfants de mon père.

En 1990 j'ai perdu 9 ha, car j'avais un bail avec mon oncle jusqu'en 1990, et il a repris 9 ha."

Les cultures principales de l'exploitation sont les betteraves sucrières (9,5 ha) et le blé (32-33 ha), les premières par rapport au revenu, et les secondes en termes d'ha cultivés. Mr Tholos cultive également de l'escourgeon (10 ha), du colza (4 ha), des pois protéagineux (5,5 ha), des féverolles (4,3 ha), et de l'orge de printemps (2,5 ha).

NB : ce sont les surfaces cultivées pour la récolte 92.

"Au niveau des cultures, ça a peu varié. Avant il y avait plus de maïs ; maintenant moins. Avant je ne faisais pas de pois. Pour les animaux, ça a plus bougé. Quand j'ai démarré, je faisais des taurillons. Dans les pâtures, je ne pouvais faire que du foin, alors j'ai acheté quelques vaches.

En 1985 je me suis marié. Ma femme travaillait à l'extérieur, dans un laboratoire médical. En taurillon ça marchait bien, en vaches allaitantes pas trop. Avec le premier enfant (en 1988), on a pris le poulailler. On a tout construit. L'investissement était énorme par rapport à l'exploitation. on a beaucoup réfléchi. On cherchait quelque chose à faire, de rentable, et qui puisse aller pour la répartition du travail. Les bovins, c'est dangereux, et puis ça ne nous attirait pas trop. Les volailles, ça nous plaisait, et c'est plus facile.

Au départ, on voulait faire un poulailler label, mais il n'y a pas d'abattoir à proximité. On n'avait pas de contrat. On aurait pu faire du poulet traditionnel, sur les marchés, mais il n'y a pas de sécurité de vente ; il faut créer sa clientèle ou reprendre une affaire, faire un abattoir chez nous. On a donc fait un poulailler hors-sol. Il y a 11 000 dindes par an (deux fois 5700) et environ 30 000 poulets (deux fois 15-16 000). Ce n'était pas le fait qu'il y ait une entrée d'argent régulière, c'était plus dans une optique de diversification.

C'est tout à fait marginal par ici. Les grosses régions c'est la Bretagne ou le Nord-Pas-de-Calais. Au début les gens regardaient ça d'un drôle d'oeil. Aujourd'hui ça passe mieux. D'abord, le bâtiment est toujours là, et au niveau de la presse, ils poussent. Ils disent que la volaille, aujourd'hui ça marche. Les gens voient la presse, se disent que c'est pas trop mal. Mais si on est trop à le faire, le marché sera vite engorgé. En plus, ceux qui pensent que ça se fait tout seul se trompent ; c'est du travail.

Aujourd'hui, j'ai 40 bovins, surtout des vaches allaitantes. Ce sont des vaches blanches ou roses (charolaises) qui élèvent leur veau elles-même. Ce sont de gros gabarits qui produisent peu de lait, mais très riche, juste le lait pour le veau. J'en ai relativement peu (15), mais je vais jusqu'au bout : de la naissance à l'abattoir.

Je travaille pour la gloire, car je ne gagne rien ; c'est parce que j'ai des prairies que je ne peux pas labourer : elles sont accidentées, humides. C'est une façon de ne pas perdre dessus. J'aurais plutôt tendance à diminuer le nombre de vaches dans la viande rouge.

Pour l'avenir, je ne sais pas trop. En ce moment, je ne pose pas beaucoup de questions. Ce sera en fonction de ce qu'on me présentera en face (le gouvernement, la PAC). Les volailles, ça ne bougera pas trop. On a l'investissement, il faut que ça tourne. En culture, je ne sais pas du tout ce que je ferai dans trois ans. Pour l'instant on courbe le dos et on attend que ça passe.

Peut-être je développerais les volailles, peut-être je m'agrandirais. Aujourd'hui on ne sait pas ; on attend que ça se précise. Les investissements on ne sait pas. Les primes, les subventions..., c'est moins avantageux : on sait pertinemment qu'ils n'ont pas les fonds qu'ils annoncent ; ils n'ont pas les fonds pour tenir leurs promesses.

Dans les années 36, et 58-60 il y a eu des périodes de mutation. J'en ai peu discuté avec mes parents, vu qu'ils sont décédés tôt. En 36 il y a eu la création des coop : une association entre les agriculteurs pour essayer de commercialiser leurs produits et acheter leurs intrants. Les solutions d'alors ne pourraient plus marcher ; ce qui est sûr, c'est qu'on va baisser le nombre

d'agriculteurs. On subit aujourd'hui ce que l'industrie a subi il y a 10 ans. J'espère que d'ici 5 ans les années noires seront passées.

Etre salarié ? Moralement, non, je préfère être indépendant. Si on ne peut plus, on ne peut plus, mais la motivation n'est pas la même quand on travaille pour quelqu'un d'autre, ou alors il faudrait être à l'intéressement. Mais être salarié pur, ça ne m'intéresse pas.

S'il fallait changer de région ou de métier, je n'ai pas d'idée."

B. L'organisation

"On travaille à deux. Mon épouse est plus axée sur les volailles. Elle s'occupe à 100 % du poulailler : gérer les plannings, les arrivées, les commandes,... Ils (l'association de producteurs à laquelle les Tholos appartiennent et qui a fait l'étude de marché concernant le poulailler) comptent un mi-temps pour le travail des volailles.

La compta, ma femme s'occupe de la plus grosse partie (saisie de toutes les factures sur ordinateur)."

Le reste est pris en charge par Mr Tholos. En termes d'organisation du travail, il dit : "il ne faut pas être en retard, toujours faire le travail à temps, comme ça, s'il pleut, après on peut rattraper. On comprime toujours la main d'oeuvre : au lieu de faire des journées de huit heures, on fait 10 ou 12 heures, et on prend notre week-end quand il pleut."

C. Les groupements

"J'appartiens à l'Association de producteurs pour les volailles. C'est un groupement de producteurs, une chaîne : le fabricant d'aliments, le couvoir, les éleveurs (nous on est éleveurs) et l'abattoir. Il s'occupe de gérer avec l'abattoir. Il y a un ou deux réunions d'information par an.

J'appartiens aussi à la coop. Il y a une ou deux réunions par an, d'information. Pas de décision. Ceux qui ont un pouvoir de décision sont

ceux qui sont au conseil d'administration. Moi je n'y suis pas. Ça ne m'intéresse pas. Je veux rester indépendant de pouvoir livrer où je veux.

Il n'y a pas de réunions pour la sucrerie : c'est un monopole, des privés.

Les betteraves sont arrachées par un agriculteur qui a une machine. C'est une prestation de services par la CUMA à laquelle je ne suis pas adhérent. On prend des parts ; on ne s'engage que pour le matériel dont on a besoin.

J'y pense à adhérer, mais il faut voir au niveau des relations entre personnes. Quand il y a beaucoup de matériel en commun, le jour où il y a un problème de personnes, ça peut tout remettre en cause. Bon, ça peut aussi se résoudre.

Certains matériels sont amortis. Si je me mets avec quelqu'un, il faut que j'achète du matériel plus performant, plus gros : ça peut coûter plus cher. Il faut voir au cas par cas. En mécanisation, je peux difficilement tourner à moins qu'actuellement. En me regroupant avec d'autres, je maîtriserais moins bien les coûts de mécanisation (et donc les charges de structure).

Se regrouper, ça peut diminuer les coûts de mécanisation ; ça peut être une solution. Au niveau du confort du travail, ça peut se voir aussi. C'est mieux : on a du plus gros matériel, plus confortable. Le travail à deux est plus agréable. Si on est deux, et si l'un des deux a un problème, l'autre peut le remplacer, alors que là, il faut être malade quand on a le temps.

Certains travaux sont difficiles tout seul. Semer les betteraves par exemple. D'ailleurs, pour ça, je travaille avec un agriculteur avec qui j'ai du matériel en commun : un épandeur à fumier, une faucheuse, une bêtaillère, un outil à retourner le sol, un semoir à betteraves.

Ce n'est pas trop fréquent dans le coin, car les mentalités ne sont pas prêtes. En Bretagne, ils ne travaillent que comme ça, en groupement. Ici, si les gens ne peuvent pas faire autrement, ils le font, mais sinon, ils préfèrent avoir chacun leur matériel.

Je travaille aussi avec mon beau-père pour semer l'escourgeon. Par contre, pour les traitements et les engrais, je travaille tout seul.

Je n'ai rien de prévu pour l'année prochaine, en matière d'investissements ; sauf si un appareil lâche. Si c'est un gros truc, j'essaierai de me regrouper."

D. La vie sociale

Mme Tholos travaillait dans un laboratoire médical. En 1988, après la naissance de leur premier fils, elle a rejoint son mari sur l'exploitation, où elle s'occupe du poulailler.

Les Tholos ont deux fils, l'aîné de 4 ans et demi, et le plus jeune de deux ans et demi. Il est encore trop tôt pour prévoir leur avenir.

Pour les vacances, "on est parti cette année 5 jours en Bretagne, mais ça pose d'énormes problèmes de remplacement pour les bêtes. Au niveau des coûts, on ne peut pas se permettre de payer les vacances, plus un salarié pour le remplacement. Il y a des exploitations qui ont un niveau de vie plus élevé."

II- LES PRATIQUES CULTURALES

A. La rotation des cultures

Les Tholos ont 40 bovins, surtout des vaches allaitantes. "Ce sont des vaches blanches ou roses (charolaises) qui élèvent leur veau elles-même. Ce sont de gros gabarits qui produisent peu de lait, mais très riche, juste le lait pour le veau. J'en ai relativement peu (15), mais je vais jusqu'au bout : de la naissance à l'abattoir.

L'exploitation est divisée en trente parcelles. Elle est donc très morcelée. Sur les 75 ha de SAU, seuls 69 sont labourables, car 6 ha sont "des prairies que je ne peux pas labourer : elles sont accidentées, humides."

Pour la récolte 1992 l'assolement a été : 9,5 ha de betteraves sucrières, 32-33 ha de blé, 10 ha d'escourgeon, 4 ha de colza, 5,5 ha de pois protéagineux, 4,3 ha de féverolles, et 2,5 ha d'orge de printemps.

En 1991, il y avait 9-9,1 ha de betteraves, 31 ha de blé, 12 ha d'escourgeon, 5,5 ha de colza, 4 ha de pois, 3 ha de féverolles, 2,2 ha d'orge de printemps, et 3 ha de maïs grain.

"L'assolement est fait pour répartir les risques. Une tête d'assolement, c'est une culture où on peut faire du blé derrière : les pois, le colza, les féverolles.

Je n'ai pas encore l'assolement pour l'année prochaine, on est suspendu au gel des terres. Pour les betteraves, il y a un quota, donc on sait à 20,30 ares près. Ca bouge peu.

Les quotas pour les betteraves ont plus de trente ans. Ils ont été décidés en fonction de la qualité de betterave faite par l'exploitation sur un certain nombre d'années, et si les gens étaient bien avec les usines. C'est un système pour maîtriser la production et maintenir les prix. Ca marche si ça ne se généralise pas à toutes les productions. Si on a un quota, on diminue les surfaces cultivées, et on met autre chose. Ca risquerait de déséquilibrer les autres productions.

On n'arrive jamais à produire juste la quantité du quota. Pour l'emblavement on calcule : le quota, divisé par la moyenne de production en tonnes sur 5 ans, et ça nous donne le nombre d'ha à semer. Moi je calcule par rapport à 55 tonnes. En fait, je suis plus près de 60 tonnes, mais je calcule sur 55 ; ça donne un plus grand nombre d'hectares. Je préfère faire un peu plus de betteraves où il y a une relativement bonne marge, que d'autres cultures où de toute façon je suis limite.

En colza, on fera 3,8 ha. Ca, c'est déjà fixé car on sème fin août. C'est fonction du nombre de parcelles. Je suis fort morcelé, donc telle plus telle plus telle parcelle ça sera du colza, ça fait 3,8.

Je ne veux pas développer le colza, car Bruxelles a une volonté d'aligner les prix sur cours mondial. Pour la récolte 91, le colza était payé 210 F/qtl. Cette année, pour la récolte 92, j'ai téléphoné, on m'a annoncé entre 80 et 90 F/qtl. Le prix est compensé par une prime à l'ha de l'Etat, de 4020 F ou

4050 F selon les jours, payable en deux fois, car ils n'ont pas les fonds : 50 % en juillet/août, et 50 % en mars 93. Ça coince au niveau trésorerie.

On continue quand même un peu, car on ne sait plus quoi faire. En betterave on est limité. En blé, on ne peut pas faire une monoculture de blé.

En blé, on sait à peu près. Ça sera fonction des parcelles gelées. Il faudra qu'on réduise de 15 % les céréales. Dans les 15 % de gel de terres, les 15 % de céréales sont inclus.

L'escourgeon, on sait que ça va baisser. C'est là-dessus que je vais réduire le plus. Ça me laisse un produit hectare brut (le nombre de quintaux produits, multiplié par le prix au quintal) trop faible.

On décide en fonction du produit brut. C'est le bénéfice. On a les charges de structure ; ça on les connaît. Je me situe autour de 4000 F/ha. A ça on ajoute les charges proportionnelles spécifiques aux productions : les semences, les phytos, les engrais, l'assurance grêle. On sait qu'on se situe entre 2600 et 2800 selon les années pour l'escourgeon. En betterave, on est à 3500 F/ha.

Pour l'escourgeon, le produit brut était à 97 F cette année, multiplié par 75 qtx environ. Ça fait à peu près 7000 F. Or on est à 6800 F de charges. Vous voyez ce qui reste. Pour l'escourgeon, on prend une moyenne. Cette année, on a chuté en rendement : la sécheresse, plus l'eau au mauvais moment, ça s'est mal combiné. On a chuté de 15 qtx. L'année dernière, on a fait 15 qtx de plus : c'était un très bon rendement. On faisait 1500 F de produit brut à l'ha. Cette année, je couvre juste. J'ai juste 200 F/ha pour vivre, et rembourser le capital de l'emprunt. Les intérêts de la dette sont calculés dans les charges de structure ; ils sont déduits des impôts, alors que pas le capital de l'emprunt."

B. la jachère

"Les 15 % de gel des terres seront un gel tournant. Sinon, ce serait trop facile, tout le monde gèlerait ses plus mauvaises terres. Là, la première

année on gèle les mauvaises terres, mais si le gel est sur 5 ans par exemple, moi je dois geler chaque année 15 %, soit 10 ha. Sur 5 ans, ça fait 50 ha. Je ne suis pas loin d'avoir fait le tour de l'exploitation. Il y a forcément un moment où je gèlerai les bonnes terres.

Ce qu'on voudrait faire, c'est de la jachère énergétique : plutôt que payer les gens à ne rien faire, les payer à faire du carburant. Ça permettrait à toutes les entreprises d'amont et d'aval de fonctionner. Mais l'éthanol n'est pas compétitif par rapport au pétrole. Le prix au litre revient déjà à 3 F, plus les taxes ; c'est trop cher. J'espère que dans le temps ça se fera.

Moralement, laisser de la friche ça ne passe pas. Et visuellement, ce n'est pas agréable. Il y a quelques agriculteurs qui l'ont fait l'année dernière volontairement moyennant une prime, mais les primes, les subventions, c'est moins avantageux. On sait pertinemment qu'ils n'ont pas les fonds qu'ils annoncent. Ils n'ont pas les fonds pour tenir leurs promesses.

C. L'extensification/intensification

Aux USA, il y a de plus grandes surfaces. Ce n'est pas intensifié comme en Europe. Il y a peu de rendement, d'engrais. Ils s'y retrouvent par la surface. Ils ont du très gros matériel, mais à l'hectare le coût est faible. Ils ont 50 % de rendement en moins, mais ils ont moins de charges. Ici, on compte un exploitant pour 100 ha. Là-bas, on compte une personne pour 200-300 ha.

L'extensification ici, ça ne pourrait pas aller s'il n'y avait pas de compensations à cause des charges de structure : on ne peut pas tout remettre en cause d'une année sur l'autre. Pour intensifier, il faut payer les produits phytos, les engrais. Si demain, les prix baissaient de 50 % ça irait. Mais l'extensification, c'est tout à revoir.

Les coop, les industries de produits phytosanitaires licencient. Je livre à une coop : elle avait 80 personnes il y a 5 ans ; aujourd'hui ils sont 40. Ca risque de craquer. On est à un million d'agriculteurs en France. Ca ne touchera pas que ce million. Il y a beaucoup de monde avant nous et après.

Moi je veux bien faire de l'extensif, si on a les moyens. Le tout c'est qu'on puisse vivre décemment."

III- LA GESTION DE L'EXPLOITATION

A. La distribution

"Pour la vente des volailles, on a contrat avec un abattoir. C'est L'association de producteurs qui s'occupe de négocier les prix, car c'est toute une chaîne : fabricant d'aliments, couvoir, éleveurs, abattoir.

Pour les betteraves, tout est vendu à la sucrerie.

Pour les céréales, le colza, les féverolles, c'est vendu à la coop : elle a un silo dans la commune. Après, il n'y a qu'à négocier les prix, au téléphone.

Une partie du blé va à la fabrique d'aliments pour volailles. Ca valorise un petit mieux le blé. Ce qu'ils nous prennent est fonction de ce que mangent les volailles. Il y a plutôt une volonté de mettre moins de blé dans l'aliment. Si le blé est cher, ils en mettent moins. S'il n'est pas cher, ils en mettent plus.

En ce moment, je retourne un peu plus vers la coop que le privé, car elle fait un effort. Moi, c'est le portefeuille qui parle. Le rapport prix/services est un peu meilleur à la coop que chez le privé. C'est aussi une question de point de rapprochement : il y en a un dans la commune. Les techniciens de la coop sont aussi un peu meilleurs que les privés, dans notre coin.

Les services payants ? Ca a été évoqué cette année. Il y en a qui abusent un peu trop des services gratuits de la coop. Il ne faudrait pas qu'il y ait à un bout le service payant, et à l'autre bout toujours le même prix. Si le service est payant, il faut qu'à l'autre bout de la chaîne ce soit compensé, car on dit service gratuit, mais ça se paie. Une heure de technicien, ça coûte environ 400 F avec la voiture. A prix égal, je ne veux pas de service payant."

B. Les intrants

"La référence est plus à l'hectare qu'à la tonne. Pour les volailles, on travaille au kilo, à la volaille. Pour les cultures, on raisonne en hectares.

Le bâtiment pour les volailles est à part. On arrive à savoir au centime près ce que ça rapporte. Pour les bovins, c'est plus lié ; on a plus de mal à faire un compte de résultat. Ils mangent de la paille, des pulpes qui viennent des cultures ; ça fait un ensemble. Avec la comptabilité, on arrive à voir : je cherche les charges proportionnelles.

Pour la volaille l'obsession c'est l'indice de poids : c'est le poids d'aliment consommé, divisé par le poids de la volaille. Pour un poulet, en moyenne, c'est un indice de 2. S'il a mangé 4 kg d'aliment, et qu'il pèse 2 kg, son indice est de 2. L'indice indique la qualité du lot. En dessous de 2, c'est très bon. Pour les dindes, l'indice est de 2,2 ou 2,3. La référence en bovin, est de 8 à 10 : 10 kg d'aliments pour 1kg de viande.

L'indice ne détermine pas le prix de vente, mais le revenu.

Pour la volaille, dans le prix de vente, il y a environ 60 % d'aliment, 15 % pour le poussin, 10 à 15 % de charges fixes (assurance bâtiment, amortissements, emprunts, eau, électricité), 7 à 8 % de marge (la main d'oeuvre est payée là-dessus), et le reste, sont des frais annexes, médicaments par exemple. C'est toute la différence avec une société. Elle sort un revenu net. Nous ce qu'on sort, c'est ça notre salaire. Ou alors, il faut être en EARL". Un poulet est vendu environ 11 F. Ca fait à peu près 80 centimes de bénéfice par poulet.

"Pour les betteraves, c'est un prix à la tonne, à 16 % de sucre. Si la betterave fait 15 %, on est pénalisé ; si elle fait plus de 16 %, le prix est plus élevé. Le but est d'arriver à faire 60 tonnes/ha à 16 %. Le pourcentage de sucre est aussi important que la quantité produite.

La sucrerie nous ramène toujours à un tonnage à 16. Si on fait 60 tonnes à 18 %, c'est multiplié par 1,... pour arriver à 16, qui est la base du paiement. si on fait moins de 16, c'est multiplié par 0,.... Le prix du sucre de quota

pour la CEE est payé 384 F la tonne. Si on dépasse, ça descend à 68 F/tonne, qui est le prix au cours mondial du sucre.

Les charges de structure de l'exploitation sont de 4000 F/ha. Pour les betteraves, les charges proportionnelles sont plus élevées que pour le reste des cultures. La semence est très chère : je compte 1300 F/ha. On met beaucoup d'engrais : 1300 F/ha, beaucoup de traitements : 1700-1800 F/ha, et l'arrachage coûte 1150 F/ha. 5550 F plus 4000 F, ça fait environ 9500 F de charges par ha. En termes de main d'oeuvre, le suivi des betteraves est un peu plus juste. Le désherbage pose un peu problème, et passer à la binette ce n'est pas très agréable. Il y a beaucoup de temps passé en automne.

La marge brute des betteraves de quota, ça fait 60 tonnes à 384 F, soit 22 000 F/ha. Comme je suis à 10 000 F de charges, ça fait 12 000 F de marge nette/ha. Même à 8000 F, ça passe encore. C'est pour ça que je préfère calculer l'emblavement sur un plus grand nombre d'hectares, quitte à produire un peu trop.

Le blé est payé 100 F du quintal. Les rendements varient autour de 80 qtx. On a environ 8 000 F de produit brut, pour 7 000 F de charges. Ça fait 1200 F de bénéfice. Si on est à 5000/6000 F de charges de structures, ça ne passe plus. Les charges de structure, c'est l'élément essentiel de la comptabilité.

Pour faire des économies sur des postes, à force de réduire, on ne sait plus. En charges de structure, on peut économiser quelques centaines de francs. En mécanisation, je peux difficilement tourner à moins qu'actuellement. En phytos et en engrais aussi, on peut économiser quelques centaines de francs. Le comptable nous dit les postes à augmenter ou à baisser. Depuis quelques années, on a une tendance à être un peu élevé en phytos/ha et en engrais, mais il faut faire attention, car on peut diminuer les rendements. C'est un poste difficile.

Après, ce sont des bricoles : on peut grignoter un peu sur les assurances, les cotisations syndicales, mais on s'enferme si on rejette tous les organismes, et le jour où on a besoin d'un service, on est rejeté aussi.

Pour les coûts, les engrais ont tendance à baisser, car les éléments de base sont toujours les mêmes. Les phytos par contre ne baissent pas, et même augmentent, parce qu'ils changent tous les 2 ou 3 ans les produits.

La semence, ça va certainement augmenter. Il y a de plus en plus de phytos enrobés dans les semences. Dans les betteraves, ça y est déjà. Cette année, tous les insecticides étaient dans la graine. Je n'ai pas acheté d'insecticide, mais j'ai payé la semence 30 % en plus. Dans les semences, il y aura de gros changements, mais au niveau des prix, ça reviendra au même.

Le plus gros investissement a été le bâtiment pour la volaille en 1988. C'était énorme par rapport à l'exploitation. On a beaucoup réfléchi. On cherchait quelque chose à faire, de rentable, et qui aille pour la répartition du travail.

En mai 1991, j'ai acheté un chargeur, et en octobre une charrue. Je n'ai rien de prévu pour l'année prochaine, sauf si un appareil lâche. Si c'est un gros truc, j'essaierai de me regrouper.

Aujourd'hui, il vaut mieux placer son argent qu'investir : les prix sont mauvais, les taux d'intérêt trop élevés par rapport à l'inflation. On emprunte sur des taux non bonifiés à 8 ou 9 %, et l'inflation est à 0 pour les produits agricoles. Ca ne passe plus."

C. La gestion

"L'exploitation est-elle rentable ? Jusque-là, ça va à peu près. Les bilans sont positifs, on peut en vivre normalement. Les agriculteurs vivent un peu différemment des autres. On vit avec un salaire dérisoire. Mettons qu'on gagne 150 000 F/an en moyenne sur 10 ans, à 2. On vit avec 5-6000 F à 2 avec 2 enfants. Le reste c'est là pour pouvoir réinvestir, pour avoir une part d'autofinancement dans tout emprunt, et rembourser le capital des emprunts que j'ai.

On vit beaucoup sur nous-mêmes. On pourrait vivre mieux qu'on vit là, mais je préfère faire des travaux chez moi. Si un jour, je dois pallier, ou

acheter des terres, je préfère ne pas être pris au dépourvu. C'est de plus en plus difficile d'épargner.

Pour le revenu, mon exploitation n'est pas une référence. Depuis 10 ans que je suis installé, il y a eu beaucoup de variations. Pour celui qui a une même surface, et le même assolement, je suis sûr que son revenu a baissé. Je viens de clôturer l'exercice 91, je n'ai pas encore les résultats, mais je suis sûr que ça va baisser. Depuis 2 ou 3 ans, ça baisse.

Financièrement, j'étais moins bien quand je me suis installé, mais je ne reculais pas devant un investissement. Aujourd'hui, j'aurais peur de perdre ce que j'ai.

Les gens vivent mieux que dans l'agriculture. Les agriculteurs sont loin des revenus des employés de l'industrie agricole. Quand j'ai fait mon bâtiment, j'ai vu des constructeurs. Ils vivent autrement que nous. Leurs revenus sont supérieurs à ceux de la ferme moyenne. Dans le para-agricole, il n'y a pas d'intermédiaire : soit ça vit bien, soit ça casse complètement.

La différence avec un industriel, c'est que s'il fait deux ans de suite avec un bilan en rouge, il arrête, alors que quand on est agriculteur, on mange le capital, mais on continue, à force d'emprunts, ou en consommant le capital, en vendant des terrains, des bêtes, en espérant mieux un jour, pour pouvoir racheter. Mais souvent, ça finit par s'arrêter quand même.

Les betteraves c'est ce qui rapporte le plus à l'hectare, et ce sont des prix constants. Il y a des quotas. Les quotas ont été acceptés en échange de prix élevés. Quand on ramène la marge à l'hectare, les prix sont constants.

En termes de revenus de l'exploitation, le gros poste après c'est le blé, car c'est la plus grosse part de l'exploitation. Ca change d'une année sur l'autre. Ca peut changer beaucoup ; c'est fonction du temps. A technique identique, c'est le temps qui fait la différence.

Les volailles, c'est une part importante du chiffre d'affaires, mais peu du revenu. On sort le revenu par le volume. On est payé en fonction du résultat. On n'est pas employé. On achète tout. Les dindes sont vendues

tous les 4 mois : les femelles sont vendues à 12 semaines, les mâles à 16. Au bout de 15 jours, on reçoit les poussins. Les poulets sont vendus à 40 jours. Ils sont payés à 30 jours, et c'est déjà monté jusqu'à 70 jours après la livraison.

Les primes, les subventions, c'est moins avantageux : on sait pertinemment qu'ils n'ont pas les fonds qu'ils annoncent. Ils n'ont pas les fonds pour tenir leurs promesses.

Ma femme s'occupe de la plus grosse partie de la comptabilité. Elle classe les factures en fonction des relevés bancaires. On codifie toutes les factures, pour les préparer à être saisies sur ordinateur. Il est à Noyon. On le loue quand on en a besoin. On prend rendez-vous pour aller taper. Pour saisir, c'est ma femme qui le fait. On y va 2 ou 3 jours dans l'année, répartis en deux ou trois fois, parce qu'à chaque fois ce sont des journées complètes. En général en décembre et en juin, comme je clôture fin juin.

Ce qui est vraiment comptable, c'est un comptable qui le fait.

On commence la récolte 92 sans avoir le bilan de 91 qui sortira en septembre, mais on sait, en fonction de ce qu'on a fait dans l'année. On ne se trompe pas beaucoup, à quelques dizaines de milliers de francs près.

Investir en formation comptable ? Oui et non, car le temps passé à apprendre, plus à la faire, plus à se tenir au courant, parce que ça évolue vite, ce n'est pas intéressant.

La compta ne peut pas aider à décider à court terme. On voit sur les deux ou trois dernières années. Ce qu'on peut faire, c'est demander une approche du revenu en avril, juin. J'ai un ami qui l'a fait. Ceux qui paient beaucoup d'impôts changeront plus vite de tracteur, pour avoir les amortissements déduits sur les impôts.

On décide en fonction du produit brut. C'est le bénéfice. On a les charges de structure ; ça on les connaît. Je me situe autour de 4000 F/ha. A ça on ajoute les charges proportionnelles spécifiques aux productions : les semences, les phytos, les engrais, l'assurance grêle. On sait qu'on se situe

entre 2600 et 2800 selon les années pour l'escourgeon. En betterave, on est à 3500 F/ha. Quand on fait tant de rendement à tant, en fonction des charges de structure on sait si ça passe ou pas.

Moi je me base sur 4000 F de charges de structure car je suis seul. Celui qui a un employé est tout de suite à 6000 F. En coût de mécanisation je suis très faible, car j'ai fait des achats en commun, et je préfère réparer plutôt que d'acheter du neuf. En charges de structure, je suis donc peu élevé. C'est important ; c'est ça que je ne peux pas changer. Celui qui a 6000 et 2500 F, s'il y a une baisse des prix de vente, c'est la catastrophe.

C'est une volonté de maîtriser les charges de structure. Il y a 9 ans que je n'ai pas acheté de tracteur. Il suffit que j'achète un tracteur, ou que je prenne un salarié à mi-temps, et les charges s'envolent."

QUESTIONS ASSISTEES :

"Un capital disponible, c'est de l'argent frais qui puisse intervenir au moment où on en a besoin sur l'exploitation.

Un taux d'endettement, c'est le montant annuel par ha des emprunts. Moi je suis autour de 1000 F/ha. Au-dessus de 1500-2000 F/ha, ça ne passe plus.

Une marge de rendement, c'est une fourchette de rendement en fonction d'une qualité de terre. Sur l'exploitation, il y a des terres, on sait qu'on n'ira pas au-dessus de 50-60 qtx. C'est lié au potentiel de la terre. Dans la Somme, les potentiels sont plus élevés.

La rentabilité financière, c'est le bénéfice qu'on fait, par rapport au capital engagé. L'agriculture est très mauvaise par rapport à l'industrie. Si on vendait tout ce qu'on a en capital d'exploitation, et qu'on le plaçait en SICAV, on gagnerait autant qu'en travaillant. C'est d'autant plus vrai depuis que l'inflation est maîtrisée. Aujourd'hui il vaut mieux placer son argent qu'investir."

FAMILLE BURGESS : père et fils Betteravier dans l'Oise

Les Burgess ont deux exploitations, une qui appartient au fils, qui a 25 ans, un BTA, et qui s'est installé en septembre 1991, de 99 ha, et l'autre qui appartient au père, qui a 55 ans, et qui fait 68 ha. Le père est propriétaire de la majorité de ses terres, alors que le fils est entièrement locataire.

Les deux fermes ont chacune leur corps de ferme. Le fils n'habite donc pas avec ses parents. Je suis reçu chez le père.

I- L'EXPLOITATION

A. Historique de l'exploitation

1- L'exploitation en surface :

Mr Burgess père : "mes parents sont arrivés ici en 1929. Ils avaient environ 110 ha. Moi j'ai repris en septembre 1962. Je suis arrivé à 127 ha : propriétaire de 100, et je louais 27 ha. Aujourd'hui j'ai environ 64 ha en individuel, c'est à dire sans société. "

Mr Burgess fils : "Je suis en société individuelle, en EARL. Je suis associé unique pour le moment, mais on peut être plusieurs. Quand on est en société, on peut faire entrer d'autres qui achètent des nombres de parts. S'ils n'ont pas assez d'argent, ils peuvent entrer progressivement. Pour l'instant, je ne compte faire entrer personne, mais si je me marie, je ferai entrer ma femme.

Je me suis installé en septembre 91. Aujourd'hui j'ai 99 ha. Je suis locataire de tout. En novembre 91, j'ai repris 59 ha au père (loués), sur les 127, et en décembre, 40 ha à quelqu'un d'autre du pays voisin, quelqu'un qui a arrêté par maladie. Je les ai repris pour avoir un revenu constant, en augmentant la surface. On fait de l'intensif, mais vu que les revenus baissent tous les ans, on augmente les ha pour compenser.

Moi et mon père, on a chacun une exploitation indépendante : chacun a une compta, un corps de ferme. La taille des exploitations, séparées, est dans la moyenne de la région ; ensemble, c'est plutôt grand. Etre propriétaire ou locataire, ce n'est pas pareil. Quand on est propriétaire, on fait ce qu'on veut ; c'est plus facile. Quand on est locataire, on est dépendant du propriétaire, quand il veut vendre.

Ici, dans le village, c'est une bonne qualité de sols ;"

2- Les activités et leur évolution :

Le père et le fils font les mêmes cultures. Pour la récolte 1992 ils ont cultivé : des betteraves sucrières (28 ha pour le père, et 33 ha pour le fils), des pois protéagineux (4 ha pour le père, 13,5 ha pour le fils), du blé (32 ha pour le père, et 38 ha pour le fils). Le fils a en plus 14,5 ha de prairies permanentes, qui servent de pâtures pour les bovins, d'herbe pour l'alimentation des bovins.

Le père : "en betterave à sucre, on a un quota. On assume largement le quota. Si on n'avait pas de quota, on ferait plus de betterave sucrière. En ce moment, ça rapporte le plus. On a toujours eu beaucoup de betteraves sucrières, même les parents. On va continuer, à moins d'une catastrophe."

Le fils : "On fait beaucoup de bêtes : des vaches allaitantes. L'assolement se déclare, ainsi que le nombre de vaches et les veaux. On a 22 vaches allaitantes déclarées, mais en fait on en a 25, et 49 porcs.

Les porcs, ça fait 2, 3 ans qu'on a repris, définitivement. On n'est que naisseurs ; on n'a que des mères. On aurait plus de porcs, mais on n'a pas le droit d'en avoir plus de 49. Si c'était possible, j'en aurais plus : en moyenne, c'est bon. Mais il faut aimer. La première portée, des fois les mères elles bouffent les jeunes. Ca rapporte plus que le blé ; c'est pas comparable. Ce n'est pas beaucoup d'investissements quand on a les locaux. Quand j'ai repris, il y a 2, 3 ans, il y avait les locaux."

Le père : "j'ai commencé, j'ai arrêté : il y a un salarié qui a pris sa retraite, alors j'ai arrêté. On a repris quand le fils est venu. Mes parents faisaient du

lait. J'ai commencé les porcs pour gagner un peu de sous, mais ce sont des revenus irréguliers. Le cours du porc est très irrégulier. Ça fait quand même une entrée d'argent régulière. Dans les fermes sans bêtes, il n'y a qu'une entrée d'argent, la moisson, mais la moisson de blé ça ne compte pas, c'est pour les engrais. Il y a la moisson de betteraves. Quand il y a des bêtes, il y a des entrées d'argent tout au long de l'année... ce qui est différent des bénéfices.

Et puis il y a un ouvrier, il faut l'occuper. C'est moins rentable d'avoir les porcs plus l'ouvrier, que pas d'ouvrier et pas de porcs, mais en agriculture, il y a des pointes de travail ; à deux, on ne pourrait pas y arriver. En plus, s'il y a une maladie ou un accident, ça fait une sécurité... qui coûte cher."

3- Les projets :

Le fils : "Je reprendrai l'exploitation quand le père prendra sa retraite. Les parents déménageront, et je viendrai habiter ici. Mes projets, c'est reprendre des terres. Agrandir encore plus que les terres du père, pour avoir le même revenu en faisant plus. Je pense que la solution c'est faire plus, avoir plus de terres.

4- La PAC :

On fait beaucoup de vaches allaitantes. Cette année, on touche 600 F par vache allaitante. L'année prochaine, on touchera 1200 F, peut-être, mais ils vont baisser le prix de vente au kilo de 35 %. Si on calcule tout ça, on est les dindons de la machine. Une vache, ça fait 300 kg de viande à 20 F, soit 6000 F, moins 35 %, ça fait que je perdrais 2100 F par vache. De l'autre côté je gagne 600 F, mais en fait je perds 1500 F par vache.

Pendant 2 ans, une vache ne donne rien. Il faut qu'elle vive 6 ans plus donne un produit (un veau) tous les ans. Il faut qu'elle donne un veau pour toucher les 600 F.

En ce moment, on compte 3 vaches par ha d'herbe. Avec la PAC, on n'aura droit qu'à 2 vaches/ha d'herbe. L'assolement se déclare, ainsi que le

nombre de vaches et de veaux. Il faut avoir des prairies pour toucher la vache allaitante."

Le père : "Pour le fils, la PAC ne changera pas grand chose, car pour les animaux, rien ne change. Les prix vont baisser."

5- Etre salarié ? Sous-traiter ?

Le fils : "devenir salarié ? Ca serait bien, on aurait un revenu fixe tous les mois, un salaire, mais en définitive, le travail on s'en foutrait, on ne serait pas motivé pour le travail. S'il y avait des bêtes à vèler dans la nuit, on ne se lèverait pas, on s'en foutrait, alors que là on y va. Si c'était suffisamment intéressant, en gardant des propriétaires privés (pas l'état), je ne serai pas contre.

La sous-traitance, on n'est pas contre. Tout ça dépend des tarifs, et puis si le travail est fait à temps. "

B. L'organisation

Le père travaille seul, le fils a un ouvrier à plein temps. La femme du père ne travaille pas.

Le fils : "Le matériel pour les deux exploitations est individuel. On s'arrange entre nous, on se prête, mais chacun a ses outils. Dans la compta, c'est déclaré ce qu'on se prête. Le père me prête un tracteur, ça coûte 100 F/heure, multiplié par le nombre d'heures ou de jours. Il y a des tarifs d'entraide par le syndicat agricole. On suit les tarifs d'entraide. Ils sont différents des tarifs d'entreprise.

Il (l'ouvrier), n'a pas de responsabilités. C'est nous qui faisons les traitements, tout ce qui est minutieux : le principal, c'est le semis et les traitements. Il y a des produits, on met 30 G/ha, ou 0,2 L/ha. Si on met le double, tout crame pendant un an, et la récolte, il n'y a rien.

1- Les traitements :

C'est le principal dans l'exploitation. Sur certaines parcelles, on passe toutes les 3 semaines. Pour les fongicides, on passe tous les mois. Dans le blé, pour les insecticides, on fait 5 passages dans l'année, et en betteraves, 5 passages aussi. Tout est concentré. L'hiver, il n'y a rien. On fait tout nous-mêmes, pas le salarié. Chacun fait ce qu'il doit faire. Pour les porcs, le salarié nettoie le matin, mais pour la mise au verra, c'est le père ou moi qui le faisons.

2- Le semis :

Les semences de betterave, c'est dur. La levée, même en bonnes conditions, ne dépasse pas 90 % en moyenne. Le blé, c'est peut-être pareil, mais on ne loupe pas une culture au semis. Alors qu'en betterave, on peut. On sème, il y a un orage, de l'eau derrière, ça plaque la terre, et les graines n'arrivent pas à lever.

Ca nous est arrivé cette année. En terre limoneuse, ça se plaque. Quand on sème des betteraves, la terre doit être très fine. Si c'est fin et que ça pleut derrière, automatiquement, ça plaque. Mais tous ceux qui ont semé en même temps et qui ont la même terre que nous ont raté.

Le blé, c'est généralement moins fin ; il y a moins de risque. Même plaqué, le blé lève.

Pour la betterave, ce qui compte, c'est moins la semence que le jour du semis et la préparation de la terre. C'est fonction de la météo. C'est un coup de chance."

Le père : "On n'en discute pas de la date de semis. Quand la date est arrivée, on sème et puis c'est tout. Le semis se passe sur deux mois : mars et avril. Le temps nous guide. Cette année, on a semé en trois fois. On a commencé le 7 mars. On a risqué le 7 mars. Là, il n'a pas gelé. Le 7 mars, c'est de bonne heure. Il y a le risque que quand elles pointent, elles gèlent, et alors là, il faut refaire. Cette année, il faisait doux, on a risqué.

L'année dernière, on a semé tard. Il faisait moins beau. On n'a pas risqué au niveau gelée. Le seul risque c'est le temps : ça il n'y a rien à faire.

Le 20 mars, on a semé : c'est celui-là qui a loupé. On a resemé une troisième fois après, le 5-10 avril. Ce n'était pas prévu. Ca fait un surcoût pour le portefeuille de l'exploitation. Quand on fera les comptes l'année prochaine, les charges opérationnelles seront plus élevées, c'est tout."

3- L'arrachage des betteraves :

Le fils : "les betteraves sont récoltées de la fin-septembre à la mi-novembre. L'arrachage est important, parce qu'après c'est la mauvaise saison. Pour arracher les betteraves, c'est une entreprise. C'est de plus en plus par une entreprise. On commande l'entreprise. On s'arrange. On prévient 8 jours avant. On a un planning avec l'usine. On arrache en 4 ou 5 fois, tant d'ha à chaque fois. L'usine décide quand."

4- Les décisions

Les deux fermes sont bien distinctes. Moi j'habite ailleurs. On n'est pas en GAEC ; il faut que ce soit des comptes séparés. Pour les décisions, on en discute, mais on n'a pas le droit. Sur les papiers, pour les achats, c'est deux achats. Chaque commande est séparée ; tout est séparé."

C. Les groupements

Le père : "on n'appartient à aucun groupement. On fait aucun travail en entraide. Les groupements, c'est très bien, mais il faut s'entendre. Imaginons que le blé est mûr. Aujourd'hui il fait bon, ils vont chez moi, mais demain, s'il pleut, le voisin n'est pas content. Et puis ça dépend des outils. On peut avoir à plusieurs des semoirs à engrais, à betterave, quand ce n'est pas trop grand. Ca dépend des surfaces. S'il y a 3, 4 cultivateurs ensemble, c'est très bien. Sur des surfaces plus grandes, ça ne va pas."

D. La vie sociale

Le fils : "la famille dans le coin ? Nous on vient de Belgique. La famille est plutôt là-bas. Tout le monde est revenu en France. J'ai une soeur mariée avec un exploitant à 15 km. Ils sont exploitants."

L'année dernière, je suis parti en vacances, pas cette année."

II-LES PRATIQUES CULTURALES

A. La rotation des cultures

Le père et le fils ont fait les mêmes cultures. Pour la récolte 1992 : des betteraves sucrières (28 ha pour le père, et 33 ha pour le fils), des pois protéagineux (4 ha pour le père, 13,5 ha pour le fils), du blé (32 ha pour le père, et 38 ha pour le fils). Le fils a en plus 14,5 ha de prairies permanentes, qui servent de pâtures pour les bovins, d'herbe pour l'alimentation des bovins.

Le père : "l'année dernière, on a fait pareil. En betteraves, c'est toujours fixe avec le quota. Le nombre d'ha reste identique."

Le fils : "Les betteraves sont toujours en bonne terre. Il faut un taux d'argile suffisant, pas excessif. On a des analyses de sol. On le sent. C'est nous qui le savons.

Le blé, ça se voit sur le rendement. C'est moins important. Au niveau de la productivité, la qualité de la terre influe moins.

Pour les pois, il faut de la bonne terre pour la récolte. Les pois touchent la terre. Si la terre est lourde, ça colle en dessous de la machine.

Les prairies, c'est fixe.

L'année dernière, j'ai fait du blé, des pois, de la betterave, de l'escourgeon, et du colza. L'année d'avant, c'était pareil. Cette année, j'ai fait du blé, des pois, et de la betterave. Ca dépend de ce qu'on veut faire. Le colza, on n'en voulait pas, car il y a déjà des primes, donc on savait pas combien on allait toucher, et quand. Pour l'escourgeon, je n'en ai pas fait parce que je n'avais pas de terres à escourgeon, et ça paie un peu moins que le blé. Je ne voulais pas trop en faire.

Les prix sont connus un an avant ; sauf l'année dernière pour le colza. Quand on décide de l'assolement, on connaît les prix. L'inconnu, c'est le rendement. Pour les porcs, on ne connaît les prix que quinze jours avant.

On décide de l'assolement en ce moment, en juillet, pour commander les engrais de fonds, pour les betteraves, qui se commandent en juillet. Vu qu'on décide les betteraves, on décide le reste."

Pour l'année prochaine, je n'ai pas encore fait mon assolement."

B. La jachère

Le père : "la jachère, c'est de la friche. J'aurai 32 ha plus 4 multiplié par 15 %, ça fait environ 5,5 ha de jachère. On est obligé de les laisser comme ça. L'Etat donnera une indemnité, mais pour l'instant, ils n'ont pas d'argent. De toute façon c'est moins avantageux. "

Le fils : "quand on laisse en friche, il faut mettre un engrais vert, qu'on est obligé de retourner pour pas que les terres se salissent. C'est traité et tout : juste de l'engrais et du désherbant. Ca va coûter ? On ne sait pas la somme. Si on fait une jachère fixe, l'indemnité est plus faible.

La jachère est tournante dans la loi, sinon on mettrait toujours les mauvaises terres. On n'aura pas à choisir, tous les ans il faudra mettre des hectares. Cette année on va mettre ces terres là. Au bout 10 ans, j'ai fait le tour de toutes mes parcelles. On ne sait pas si au bout de 3 ans on pourra reprendre les mêmes terres. Ce serait les terres les plus pauvres.

Ce qu'on laisse en jachère, on est obligé de le laisser. Si on met un potager, ce n'est pas une jachère. Là, il faudra laisser les terres en friche. On ne peut pas faire pâturer les bêtes sur les jachères, ni ramasser. En plus, ils viennent vérifier. Ils tirent au sort et ils viennent vérifier. Il y en a qui ont fait des jachères dans le coin et qui se sont fait vérifier."

Le père : "faire un terrain de golf ? Les 15 % doivent vraiment être de la jachère. Il faut toucher les subventions de l'Etat et c'est tout. "

Le fils : "est-ce que c'est une solution ? Non, on va mettre 15 %. C'est pas les meilleures terres. Ça ne va baisser que de 10 % la production. Le plus intéressant ça aurait été les quotas. Il y a un quota en betteraves. En blé il n'y a pas de quota.

On ne sait pas si ça va marcher. Ça coûtera cher à L'Etat. Ça coûterait peut-être moins cher d'envoyer les surplus aux pays sous-développés. Le problème, c'est les stocks. Si on écoulait les stocks les prix pourraient augmenter.

Nous on pourrait faire de l'éthanol avec nos produits. Ça serait très très rentable, mais ça n'intéresse pas le gouvernement à cause des industriels. Il y a une usine à Compiègne qui fait ça à partir du colza. Mais les industriels veulent un contrat de 10 ans qui leur donne l'autorisation de faire de l'éthanol pendant 10 ans.

Le coût des 15 % de gel des terres :

Les charges de structure, c'est le matériel ; il y a les frais financiers (emprunts), et les amortissements de matériels. Pour la comptabilité, quand ils calculent les charges de structure de l'exploitation, ils comptent pour 99 ha, 3500 F par exemple.

Si on achète un matériel à 50 millions, une moissonneuse-batteuse par exemple, généralement on emprunte. Moi je suis jeune, j'emprunte. L'emprunt est sur 7 à 9 ans. 50 millions : 7 millions par an + 5 millions pour les intérêts de la dette, ça fait 12 millions/an (120 000 F). Quand on fait la somme de tout ce qu'on paie, pour la moissonneuse batteuse, le tracteur, la remorque..., tout le matériel, et qu'on divise par 99 ha, ça donne les charges de structure à l'hectare (par ex : $500\ 000 : 99 = 3500$ F/ha). Ça change tous les ans. Moi je vais mettre 10 ha en jachère. Je n'aurai plus que 89 ha par lesquels diviser. Mes charges de structure vont donc augmenter. ($500\ 000 : 89 = 3500 +$ quelque chose).

Même si on économise en termes d'intrans, on paie plus en charges de structure. On paie les mêmes impôts en ayant moins de rentabilité. Pour un exploitant, il y a une chaîne : si on nous livre moins, il y a moins de travail

derrière, et ça fait des chômeurs. Sur la main d'oeuvre, c'est pareil. On a un ouvrier. Les charges salariales vont augmenter. Il y a 15 ha en moins de rentabilité, mais l'ouvrier, on va toujours le payer pareil.

Avec les 15 %, ça va faire un peu moins de travail, mais on ne va même pas le voir."

C. L'extensification/intensification

"Nous on fait de l'intensif. Vu que les revenus baissent tous les ans, il faut augmenter le nombre d'ha pour compenser. L'extensif, on ne connaît pas, on ne l'a jamais fait. C'est plus facile : plus d'ha et moins de surveillance, un matériel moins sophistiqué.

Pour faire de l'extensif, au lieu de faire 70-90 qtx/ha de blé, on ferait moins, mais les charges de structures resteraient identiques ; les charges opérationnelles baisseraient un peu.

On aurait des primes ? On ne sait pas justement. Quand les hommes politiques viennent à la télé, ils ne parlent jamais de ça. Ils disent qu'on n'a pas à se plaindre, mais les 15 % de gel des terres, ils n'en parlent pas."

III- LA GESTION DE L'EXPLOITATION

A. La distribution

1- Les achats :

"On commande en hiver. On achète pour tout, les engrais, les semences et les phytos, pour le blé et les betteraves. La récolte de blé sert à payer tous les produits de l'hiver. Le blé est payé le plus vite. On achète tout en une fois, en morte saison. La coop, ça leur coûte moins cher s'ils commandent en bloc en période hivernale. La coop commande vis à vis des années antérieures. L'assolement décide des achats. En betteraves, c'est toujours fixe avec le quota, le nombre d'ha reste toujours identique.

On a un fournisseur, la coop, depuis toujours. On ne va pas changer.

2- Les ventes :

Pour les céréales, le blé, les pois, on vend à la coop. Il y a une boîte d'aliments qui rachète à la coop, et revend les produits finis. Ils ont un contrat avec la coop pour ceux qui livrent à la coop : c'est moins cher, car il n'y a pas de taxes. On dépose tout au silo. On a de la chance, parce qu'il y a un silo pour 20 communes, et il est dans la nôtre.

Pour les betteraves ; on vend à une sucrerie. Par la loi, une ferme est associée à une seule sucrerie.

Pour les vaches, on les vend à l'abattoir."

3- Les services :

Les services sont importants. Pour l'instant, ils sont compris dans le prix des produits phytos. On a un technicien pour un nombre d'agriculteurs ; quand on l'appelle il vient, mais il faut bien le payer : c'est compris dans le prix des phytos. Pour nous c'est le plus important. Il ne participe qu'aux achats de phytos et au suivi des cultures et des traitements."

B. Les intrans

1- Les unités de référence par activité et le rapport coût/bénéfice :

"Le centre de gestion compte 70 F pour un passage (en traitements). Les unités de référence sont données par le centre de gestion. Le bénéfice brut, en général, est entre 500 F et 4000 F/ha.

Pour le porc, ce qui est calculé c'est le nombre de porcelets par mère, en fonction de cours du porcelet. Les charges sont l'alimentation, les frais de vétérinaire, l'eau, l'électricité, la nourriture de la mère, le véra. Le temps de travail est calculé. Il peut y avoir une différence de 180 F à 300 F dans le prix de vente. A 180 F, on est en bénéfice zéro. A 300, on fait 120 de bénéfice.

La vache allaitante, c'est zéro de bénéfice.

Pour les betteraves, on calcule en tonnes/ha. C'est à peu près constant. Pour le blé et les pois, c'est en qtx/ha.

Le blé est payé suivant les cours mondiaux. C'est un prix fixe à 100-110 F/qtl, plus un nombre de tonnes.

2- Indices de qualité pour déterminer le moment de la récolte :

On ne coupe pas tout le blé en même temps. Il y a des blés précoces, d'autres tardifs. La paille sert s'il y a des bêtes. Sinon, ça sert comme engrais.

Pour le blé, on les livre en remorque au silo. Il y a une sonde qui prend un échantillon pour mesurer l'humidité. Il y a un poids spécifique par grain. On doit être dans une norme. L'Etat, la profession décide. Ça détermine la date de la moisson. Pour le blé, on a un prix fixe de 100 F. S'il y a trop d'humidité, ou trop peu de poids, le prix baisse.

Pour les pois, pour voir s'ils sont bons à récolter, on peut déjà les prendre, les écraser sous la dent. Là, c'est trop mou. Avant de sortir la moissonneuse-batteuse, on regarde déjà ça.

Après ça, il y a les essais : on prend la moissonneuse-batteuse, on fait un morceau, on prend un échantillon dans une casserole, on met le blé ou le pois dans l'appareil, et ça nous sort le taux d'humidité. Ça c'est pour tout : le blé, les pois, le colza...

3 - Ce qui coûte le plus cher :

Ce qui coûte le plus cher, ce sont les traitements, mais c'est ce qui fait la rentabilité, les engrais et les phytos. Les charges salariales aussi. Ça fait 40 % de la paie. Mon salarié gagne 7000 F/mois brut, et je donne environ 3000 F à l'Etat. Je préférerais les lui donner à lui.

4- Les économies :

Sur une exploitation comme celle-ci, il n'y a pas moyen de faire des économies. En produits phytos, on n'achète pas les moins chers. Le plus facile, c'est de diminuer les doses en herbicides. Au pire, on prend la binette. On ne peut pas diminuer les doses de fongicides : il ne faut pas trop risquer.

L'année dernière et cette année, on a fait le même nombre de passages avec des doses plus faibles, pour faire des économies sur le nombre de produits, à cause de la baisse des revenus. Le but était de diminuer les charges, pour le même rendement au bout. Il y a un gros risque à diminuer les doses. En betterave on le fait. Si les herbes poussent quand-même, il faut désherber à la main, et ça revient aussi cher à la fin, car il faut payer les gens pour le faire ; cette année, on l'a fait nous-mêmes.

5- Les investissements :

Le dernier investissement, ça a été les 40 ha. Je fais ma première récolte là. Il faudra environ 10 ans pour l'amortir. On n'a pas acheté de machines. On a acheté un tracteur de tête il y a deux ans. Pour décider d'un achat de machines, on voit l'utilisation, le progrès, et l'argent disponible. Pour acheter, ça dépend de l'argent. Si la production est bonne, on fait l'achat. Sinon, on attend une année de plus.

Le tracteur de tête, c'est le plus gros, celui qui travaille le plus. Il dure environ 5 ans. Il est amorti en 7, 9 ans. Les tracteurs suivants, on les garde plus longtemps : 10 ou 12 ans. Pour les tracteurs, on préfère acheter du neuf, car on fait le rôdage nous-même, on sait ce qu'il y a. En occasion, on peut acheter un tracteur, et avoir une panne le lendemain.

Une moissonneuse-batteuse, on s'en sert 10 jours/an. Moins il y a de pente sur le terrain, plus c'est facile : le tracteur tire moins, il y a moins d'usure, moins de gazoil. La terre est meilleure : l'eau reste dans le sol au lieu de couler."

C. La gestion

Le père : "l'exploitation rentable ? Vis à vis d'un bon fonctionnaire, d'un gars qui gagne une brique par mois, on gagne moins. Vis à vis des autres agriculteurs, on est dans la moyenne."

1- Les revenus de l'exploitation :

Le fils : "la betterave, c'est le principal revenu. Ca fait environ 40 % du revenu. C'est le plus fixe. Pour le reste, je ne peux pas dire : on ne fait pas des tranches par activités. Nous quand on calcule, on fait les productions animales d'un côté, les productions végétales de l'autre.

Le plus rentable, c'est les betteraves, puis les pois et le blé, en bonne terre. Ceux qui ont de mauvaises terres peuvent arrêter l'agriculture.

2- Les modalités de paiement :

On vit sur les revenus de l'année précédente. Le blé est dépensé en 91, et payé en août 92. On peut être payé 2 jours après avoir livré. Les pois, c'est comme le blé. La récolte de blé sert à payer tous les produits de l'hiver : les engrais, les semences et les phytos.

Au 15 juillet, on a aucune récolte. On va payer nos engrais de l'année 92. Les engrais mis en septembre/octobre 91 ont été payés en 91, mais les derniers paiements de la récolte 92 seront touchés au 31 mars 93 pour les betteraves. C'est un accord interprofessionnel. On reçoit un acompte ; c'est payé en trois fois : la première fois en novembre 92, la deuxième au 1er janvier 93, et la dernière au 31 mars 93.

C'est pour ça qu'il faut de la trésorerie. C'est ça le grand problème. Il y a beaucoup d'investissements pour peu de revenus. C'est pour ça que les jeunes ne veulent plus être agriculteurs.

Les porcs, ça part à 6 kg vivants. C'est vendu par lot. Ca fait une entrée d'argent toutes les 3 semaines."

Le père : "J'ai commencé les porcs pour gagner un peu de sous, mais ce sont des revenus irréguliers. Le cours du porc est très irrégulier. Ca fait

quand même une entrée d'argent régulière. Dans les fermes sans bêtes, il n'y a qu'une entrée d'argent, la moisson, mais la moisson de blé ça ne compte pas, c'est pour les engrais. Il y a la moisson de betteraves. Quand il y a des bêtes, il y a des entrées d'argent tout au long de l'année... ce qui est différent des bénéfices."

3- La comptabilité :

Le fils : "il y a deux comptabilités, une par exploitation. Je vois la trésorerie à la banque sur le relevé. Il y a deux comptes : un pour l'exploitation, et un personnel. Pour vivre, je prends du compte de l'exploitation, et je le mets sur mon compte personnel. Mais moi, je n'ai fait que 6 mois, puisque j'ai commencé à l'automne 91.

Les charges de structure, sur un an, c'est fixe, ça bouge peu d'une année sur l'autre.

Les charges opérationnelles, ce sont les semences, les engrais, les phytos (insecticides, fongicides, herbicides), et les assurances grêle. S'il est tombé un orage de grêle, et que la récolte est abîmée, un expert vient et rembourse la perte de la graine. On paie pour tous les ans, mais il n'y a pas de pertes tous les ans.

Cette année, on a eu 10 % de grêlé. Ca dépend de combien de qtx on fait. On s'assure au début de l'année pour un nombre de quintaux global par culture. Nous on est assuré pour toutes les cultures. La plupart des agriculteurs s'assurent."

Le père : "pour les betteraves, cette année, le 20 mars, on a semé : c'est celui-là qui a loupé. On a resemé une troisième fois après, le 5-10 avril. Ce n'était pas prévu. Ca fait un surcoût pour le portefeuille de l'exploitation. Quand on fera les comptes l'année prochaine, les charges opérationnelles seront plus élevées, c'est tout."

Le fils : "le matériel pour les deux exploitations est individuel. On s'arrange entre nous, on se prête, mais chacun a ses outils. Dans la compta, c'est déclaré ce qu'on se prête. Le père me prête un tracteur, ça coûte 100

F/heure, multiplié par le nombre d'heures ou de jours. Il y a des tarifs d'entraide par le syndicat agricole. On suit les tarifs d'entraide. Ils sont différents des tarifs d'entreprise."

Le père : "Il y a les charges salariales. On considère qu'on a salaire ; on touche le SMIG. Nous les 8 heures, on ne sait pas ce que c'est. C'est le seul avantage, c'est que quand il a quelqu'un, on peut prendre le temps qu'on veut.

Il y a les impôts : on paie plus d'impôts, car il y a beaucoup de taxes, d'impôts indirects. Il y a des taxes sur les céréales, des taxes parafiscales que seuls les agriculteurs paient. Ils paient le blé 100 F par exemple. Ils gardent 7 F pour l'Etat. Il y a un excédent agricole en milliards pour l'Etat. heureusement qu'il y a l'agriculture ; le secteur agro-alimentaire, c'est le plus grand bénéficiaire de l'Etat.

On enregistre les factures dans un grand cahier. Il y a un centre de gestion où il y a un comptable et des conseillers en gestion. Ils viennent un ou deux fois par an. Je finis l'exercice au 30 avril ; ils viennent en mai-juin.

Le fils : "nous on enregistre sur un cahier. Ils enregistrent sur ordinateur. A la fin de l'exercice comptable, ils disent combien on a gagné. On choisit notre date de clôture. Le père c'est au 30 avril, et moi au 30 juin."

Le père : "on ne fait pas de bilan prévisionnel : ça dépend trop du prix, du rendement, du temps. La première récolte d'escourgeon, il y a eu 220 qtx en moins que l'année dernière. Si ça continue on est bien. Comment faire un bilan prévisionnel ?"

QUESTIONS ASSISTEES :

"Un capital disponible, c'est la trésorerie, l'argent qu'on a en banque.

Un taux d'endettement, ça c'est mauvais. C'est ce qu'on doit. C'est ennuyeux. On n'y fait pas attention.

Une marge de rendement, c'est le rendement supérieur avec le rendement inférieur. Ca joue du simple au double. Marge de rendement, t'as resemé des betteraves, t'es foutu.

La rentabilité financière, c'est le revenu. Faut pas confondre le chiffre d'affaires et le revenu."

PAUL HAGET (37 ans)

Maïsiculteur dans Les Landes

I. L'EXPLOITATION

A. L'historique

J'habite ici depuis ma naissance. C'est une exploitation familiale que j'ai repris en 1979 pour une part seulement (le maïs). L'année dernière, mes parents ont pris leur retraite : mais ils gardent toujours un peu d'élevage.

Je suis devenu exploitant pour 2 raisons :

- 1) j'aimais ça, c'est un choix de vie, c'est un métier. J'ai envie d'être paysan, c'est-à-dire habitant du pays. J'ai vécu à Paris par exemple pendant 4 ans, mais je ne pouvais pas le supporter.
- 2) Mes parents avaient des biens. Mes frères et soeurs n'étaient pas dedans. Alors ça me faisait mal au coeur de voir ces efforts de plusieurs générations être anéantis.

Donc, ici, c'est à la fois la propriété et l'exploitation, deux choses à ne pas confondre. On fait souvent cette confusion entre les biens et l'exploitation de l'agriculteur : mais on peut être exploitant sans être propriétaire.

Notre activité, c'est le maïs : c'est ce qui marche le mieux. Au départ, on faisait d'autres céréales, du pois, du soja. Mais, comme il ne faut jamais ramer à contre courant, comme le blé marche assez mal ici, alors qu'il marche bien dans le bassin parisien, j'ai arrêté. Le soja, ça n'existe plus en France, ce sont les Italiens qui le produisent. La vigne, on n'en fait plus non plus, les vignes ont été arrachées. On faisait aussi des arbres fruitiers qu'on ne fait plus maintenant. En fait, je fais le plus simple, le minimum pour le maximum. Mes parents ont gardé un élevage bovin pour la retraite, parce que 3000 balles par mois pour vivre, c'est honteux.

Je ne fais que du maïs, d'abord parce que c'est ma spécialité d'ingénieur, la génétique végétale. Avant, je travaillais dans un institut de recherche sur le maïs, maintenant je travaille pour France Maïs : j'ai toujours suivi le maïs. Aujourd'hui, il ne me manque que la commercialisation : mais pour ça, il faut trouver un petit groupe d'agriculteurs et trouver un débouché. Ce débouché, il existe, c'est l'Espagne. Mais, il faut savoir se démarquer des autres : si vous vous démarquez, c'est pour bien vendre. Il faut un grand coup, sinon vous êtes coulé d'entrée.

La PAC, c'est un danger, c'est du dirigisme. Il y a une contradiction entre le monde qui se libéralise vraiment, et l'Europe qui évolue vers le dirigisme total. Là, on nous dit, "le prix, c'est tant", "l'assolement, c'est tant". La PAC, c'est une chose, après ce sera le GATT.

Quand la réforme sera bien claire, il y aura une stratégie qui en découlera: est-ce que je vais geler ou pas ? Est-ce que je vais arrêter pour un moment ? Parce que je peux aussi me donner les moyens d'arrêter, si il faut le faire.

De toute façon, je sais que dans 3 à 5 ans, l'agriculture repartira très fort, et celui qui repartira gagnera de l'argent. Quoi qu'il arrive, je ne coulerai pas, mais il faut maintenant calculer le coût de la PAC. De toute façon, si je fais des bulles dans 3 ans, j'arrête, je ne travaillerai pas à coup de prêt, ou autre.

On sent aujourd'hui qu'on arrive à la croisée des chemins, on s'aperçoit que tout ce qu'on connaissait est mort, le syndicalisme, les coopératives telles qu'elles sont faites, l'administration agricole qui fait une confusion avec des subventions qui vont aux cultures et non aux agriculteurs. C'est pour ça que l'agriculture est obèse aujourd'hui.

Des PAC, on en a déjà connues des tonnes :

- la guerre de 14, avec les familles décimées,
- les problèmes de mévente avant 39,
- la guerre 39/45
- le bouleversement du métayage,
- les problèmes de vente avant De Gaulle
- mai 68
- l'inflation avec le gouvernement Barre

- les textes para-fiscaux qui nous imposait 12% du chiffre d'affaire,
- les quotas laitiers.

On s'en est toujours sorti, il n'y a pas de raison que ça ne continue pas. La PAC est surtout très mal expliquée. Puis, c'est toujours répressif. La révolution, c'est nous qui allons la faire, pas la PAC. La régulation aurait pu se faire naturellement, avec la démographie : le départ à la retraite concernait beaucoup de monde d'ici 5 ans. Et puis, la réforme est incohérente, c'est un coup d'arrêt : travailler au cours mondial, pourquoi pas, mais pas avec des charges françaises. En plus, on nous impose un raisonnement.

Le salariat, pour l'agriculture, ce n'est pas souhaitable, ou alors c'est la Russie : on ne se casserait pas le bol, on aurait le temps d'aller à la chasse, à la pêche. Dans notre métier, il y a beaucoup de jours où il faut se sortir les tripes, où on travaille 18 heures dans la journée. J'ai peur qu'il y ait des trusts qui investissent là-dedans, une sorte de modèle soviétique, totalement intégré, si c'est ça, c'est foutu.

Le plus intéressant pour moi, ce serait d'aller au bout de la chaîne, de la production à la commercialisation. Ce qui m'a ralenti pour le moment, c'est le coût du matériel. Un séchoir, ça coûte très cher, c'est un investissement très lourd, environ 50 millions de centimes. Et puis, est-ce que ce sera rentabilisé, c'est ça la question. Il y a une autre démarche possible, stocker, sécher et transformer. Mais, là, c'est un problème de filière. Par exemple pour le poulet, il faut maîtriser l'élevage. C'est ce qui me tenterait, mais tout le monde le fera, c'est un truc à la mode, donc je ne le ferai pas. Et puis, élevage=esclavage.

Moi, mon truc, c'est de retrouver l'équilibre d'autrefois. La vigne, ce n'est plus possible, on l'a arraché il y a 15 ans. Les arbres fruitiers, c'est ça qui me plairait. Tout le monde me dit de ne pas le faire, mais j'ai envie de le faire. A qui vendre ? C'est la question. A la coop ?, le système des parts sociales, ça vous décourage. En groupement ?, c'est l'insécurité. Seul ?, on vous taxe. Je ne sais pas. C'est maintenant qu'il faudrait prendre la décision, mais je n'en sait rien pour l'instant.

B. L'organisation

J'ai une activité salariée en parallèle à Pionnier France Maïs, qui est distributeur au niveau français. Je reçois les variétés des USA, je les teste pour voir si elles marchent, et j'assure leur promotion, le suivi et l'après vente. C'est un tiers temps, 100 jours par an. C'est une activité contractuelle : chaque année, le contrat peut s'arrêter, c'est comme je veux et comme ils le veulent. J'ai eu cette activité avant d'être exploitant.

Un salarié, je ne pourrai pas le payer! Si, j'aimerais trouver un salarié pour une semaine par-ci, une semaine par-là. Mais, ce truc, ça n'existe plus. Avant, il y avait beaucoup de salariés sur l'exploitation : tout a basculé en 68. Jusqu'alors, on avait jusqu'à 5 permanents. C'était un autre système qu'on devrait réinventer : je veux parler du métayage, c'était l'association capital/travail. Les gens qui n'avaient rien à eux pouvaient trouver quelqu'un qui les loge et les fassent travailler. Remarquez, aujourd'hui, on est tous devenu des métayer de l'Etat. Enfin, maintenant, je ne pourrai plus me le permettre. C'est pour ça aussi que j'ai gardé une activité extérieure, parce qu'il y a un fossé entre le monde agricole et le monde salarial. Moi, je parle du paradis salarial.

Sur l'exploitation, c'est moi qui fait tout.

C. Les groupements

Je travaille avec tous les gens du département : je les vois tout le temps, c'est une réflexion permanente. Mais, un groupement, non, c'est très délicat : il y a des gens avec qui je m'entends très bien, alors je veux bien partager quelque chose avec eux.

Et puis, on fait tout pour que vous soyez individualiste. En fait, vous avez un agriculteur par commune qui dépasse : celui-là, il a un seul droit, c'est celui de la fermer, sinon contrôle fiscal, ou, on lui envoie la "meute", comme on dit ici, les gens du village qu'on a remonté contre vous. "On",

c'est le syndicalisme, la mairie, les institutions officielles, ou non-officielles, ça peut être un négociant, par exemple.

Souvent, on se voit et on discute. On se pose des questions : "est-ce que je suis dans le vrai ou dans le faux?". C'est une réflexion permanente, avec un noyau de gens qui se connaissent assez ferme. On est en dehors des centres de gestion officiels : là c'est la manipulation, ce sont des trucs de masse qui ne correspondent pas à l'élite.

J'appartiens aussi à la coordination rurale, oui, activement : c'est toute l'élite qui se retrouve. C'est une question de compétence : ça rassemble tous ceux qui sont compétitifs dans leur filière. C'est une question de personnalité, et puis de richesse humaine extraordinaire. C'est surtout contre la masse. C'est une révolution, une sorte de mai 68, mais avec des valeurs morales qui ressurgissent face au danger (la franc-maçonnerie, le gauchisme, les juifs). On s'attaque à nos libertés en ce moment avec la PAC : alors, ça ressoude tout le monde. On passe au delà du syndicalisme bêlant qu'on a connu autrefois. Ça passe au dessus de la politique, parce que le problème n'est pas là. La coordination, c'est un contre pouvoir : on fait ce que l'on veut, on occupe les médias. Il s'agit de reprendre le pouvoir au niveau de la profession, être capable de s'auto-déterminer, contre les syndicats, les intermédiaires. Ça vient du fond des gens. Les réunions, vous êtes surpris, tout le monde a son mot à dire! Ce sont des gens qu'on a mis sous tutelle depuis trop longtemps. C'est aussi un contre-pouvoir dans l'avenir contre le écolos, qui sont les technocrates de la nature, qui veulent mettre la nature en boîte, des rousseauistes, des rêveurs, tout en étant un truc à tendance agronomique.

Il faut aujourd'hui motiver la masse, occuper les médias, faire prendre conscience que notre problème dépasse tous les clivages d'autrefois. Il faut qu'il se passe quelque chose de mystique, une révolution qui touche les valeurs morales. En disant qu'on allait bloquer Paris, ça a fait un coup médiatique, une prise de conscience qui a été reprise après par les routiers. On a tout réussi : on a dit qu'on serait non-violent, on a été non-violent, on a bloqué, on a fait parler de nous, on a rassemblé l'élite agricole. Ça a été un succès total. On a pris de travers les organisations officielles qui ne savent plus où elles en sont. Tous les jours, on fait un truc : on dit qu'on va

bloquer le tour de France, mais on ne le bloque pas, en échange qu'ils nous fassent passer des communiqués.

Je reçois des lettres de menace, parce qu'on dérange : c'est bon signe. Je sais que je suis sur table d'écoute, que les RG savent tout de moi. Je suis passé à la télé : c'est ça qui a foutu le feu aux poudres. Les lettres ont suivi, et pourtant mon discours était volontairement anodin.

Aujourd'hui, c'est la fin d'une ère : c'est l'apostasie, la fin de l'ère chrétienne. Il n'y a jamais eu autant d'apparition, par exemple, et le secret de fatima, c'est pour 1998. Il y a deux choses qui tiennent une nation : l'Eglise et les paysans (les habitants du pays pas les agriculteurs en costards), bref les valeurs morales. Nous, on veut que la société s'humanise, on ne veut plus d'idoles comme les vacances, les loisirs, la société de consommation. Il y a un truc moral dans la coordination, quelque chose de très profond, on fout tout en l'air. C'est un retour aux valeurs morales contre la maffia, la franc-maçonnerie, la gauche.

D. La vie sociale

Ma femme m'aide comme une femme d'exploitant. Elle s'occupe de ses enfants : c'est un choix aussi. De toute façon, trouver une activité dans la région... pour 4.000 balles par mois, ce n'est pas la peine. L'argent n'est pas une fin en soi, vraiment pas.

II. LES PRATIQUES CULTURALES

A. La rotation des cultures

J'en ai fait autrefois des assolements. En fait, j'ai commencé maïs/maïs, pendant 5 ans. C'était mon métier, c'était pour me rôder, me mettre au point. Pendant 5 ans, on ne maîtrise pas. La première année a été mauvaise : ça m'a donné la chance d'en tirer des enseignements, et j'ai tout de suite

été récompensé de mes efforts dans les années qui ont suivi. Au bout de 5 ans, je maîtrisais bien le maïs, alors, dans un but d'améliorer l'exploitation, les sols, j'ai fait des pois, du soja et du maïs avec une inter-culture d'herbe. Ce n'était que des trucs écolo : pas d'engrais, une amélioration du sol. Après l'herbe, je reprenais, maïs, etc... C'était des cultures risquées, mais je faisais deux récoltes dans l'année, c'était lucratif, mais risqué. Mais, le soja était tenu par le subventions, et le prix du poix a été divisé par trois. Pour tenir, il aurait fallu faire des dossiers sans fin pour le contrôle. J'ai tout abandonné.

Enfin sur la durée, l'assolement est inexistant sur l'exploitation depuis les années 50. Et, finalement les rendements progressent, grâce à un savoir-faire qui compense l'usure des sols, plus les inter-cultures d'herbe pendant 2 ans.

B. La jachère

Le mot de "jachère", c'est un truc péjoratif. Pour moi, ça signifie abandonné. Ils auraient dit "inter-culture" passe encore, mais "jachère"!

Moi, cette année, j'ai fait du trèfle violet, c'est une plante extraordinaire, c'est gras, riche, verdoyant, c'est tout, améliorateur du sol, ça fixe l'azote de l'air, une plante mythique comme la luzerne. J'ai gelé 7 ha : c'est cette année qu'il fallait geler, on nous paie, c'est honteux, un hasticot au bout de l'hameçon. Je vais recevoir 8.525 francs par ha gelé pour ne rien faire. Il n'y a que l'élite qui a gelé, les autres, ce sont des cons!

Cette année, ça me coûtait plus cher de ne pas geler. Alors j'ai gelé. J'ai choisi par intérêt financier (8525 francs de l'ha) et par intérêt agronomique : j'avais des parcelles qui baissaient, alors dans deux ans, j'aurai une récolte phénoménale. J'ai gelé les plus mauvaises terres, j'ai même installé une prairie : peut-être que je ne les retravaillerai jamais plus celles-là, on verra.

La PAC, ce n'est pas un gel obligatoire : on peut s'en passer si on ne veut pas d'argent de l'Etat : il faut le calculer. Là encore, il y a deux sortes de

calculs, les calculs à l'ha, et les calculs sur l'ensemble de l'exploitation. Au niveau de l'ha, ça peut être intéressant, mais pas au niveau de l'exploitation, parce qu'il faut un revenu qui permette de faire vivre l'exploitation, le patrimoine et la famille.

Je choisirai, mais je ne subirai pas. On subit déjà les impôts : nos syndicats n'ont même pas été capables de négocier une provision pour les mauvaises années. Là, on ne se laissera pas faire.

Si on m'enlevait des charges, je serai prêt à geler 30% de mes terres pendant 2 ans. Ça me permettrait de retrouver l'équilibre d'autrefois : 7 ha de vigne, du blé, du maïs, avec une rotation triennale, une inter-culture d'herbe, de l'élevage, du bois, des arbres fruitiers. Cet équilibre a été coupé par l'économie, on n'a plus le choix, la rentabilité doit être au bout sinon on est coulé dans l'année. En fait, on est en train d'appliquer à l'agriculture ce qu'on a fait dans l'industrie : ce n'est pas la même logique. En agriculture, ce sont des rotations très lentes, surtout quand on fait de la culture, ce n'est pas la même chose pour l'élevage.

Ils donnent de l'argent pour geler : ce serait plus simple de faire des avoirs fiscaux, non, il faut toujours qu'il y ait des circuits d'argent, comme ça il y a des gens qui pompent au passage. UNIGRAIN, par exemple, c'est la magouille orchestrée.

C. L'extensification/intensification

L'extensification, ça ne veut rien dire pour le maïs, qui est par excellence une culture intensive. Déjà vous choisissez une variété hybride, c'est votre copain de l'année, il se passe quelque chose de passionnel entre l'hybride et l'agriculteur. Après, on ne peut plus reculer. Si on ne maîtrise pas bien, on s'arrête, c'est tout, mais, on ne fait pas de l'extensif. Pour faire 50 Qt, je préfère faire du trèfle, à la limite, je ferai du blé et je ne vais rien y mettre. Si c'est pour occuper le sol, dans ce cas, ce n'est plus mon métier.

Pour moi, 100 Qt à l'ha, c'est un bon rendement, 85/90, c'est moyen, 70/75, c'est mauvais : il y a 15 ans, c'était bon, mais ça s'est vite amélioré avec les

progrès de la génétique que l'agriculture a su exploiter. Au niveau engrais, désherbage, rien a changé, on n'en met pas plus : c'est la recherche et le savoir-faire qui ont fait le progrès. Ce n'est pas comme le blé, où il y a eu des traitements fongicides qui ont été mis au point.

L'extensif, ça veut dire la disparition du savoir-faire : il faut une émulation pour ça, chacun s'écoute, s'informe. Si je passe tout l'été à faire des réunions, ce n'est pas un hasard. Tout le monde marche vers l'intensif, avec un souci permanent, avec le minimum, faire le maximum. C'est un souci d'écologie, pour perturber le moins possible la nature. C'est un truc impitoyable la nature, qui vous passe à la casserole, à la moulinette tous les jours. Alors, on essaie de jouer avec la nature.

III. LA GESTION DE L'EXPLOITATION

A. La distribution

Les achats, je les fais de plus en plus tard : c'est un truc tactique. Vous touchez la récolte au mois de décembre. A partir de là, on se pose des questions "qu'est-ce-que je vais faire?". Vous ne travaillez jamais tout seul là-dedans. A qui vous allez acheter ? C'est ça la question. On se remet en cause chaque année, sinon on est pris dans un piège d'habitude. Une fidélité n'est jamais gratuite, en même temps il faut des relations humaines très fortes. Alors, on a des trucs tactiques. Vous êtes content de vendre à certains distributeurs bien placés en prix, et en même temps, il y a le côté affectif qui compte. Donc, vous allez voir tout le monde : on compare tout ça, en plus, on a des idées, pour fabriquer tel engrais, par exemple. Les engrais, tout le monde en vend. Pour la semence, ce sont toujours des gens différents. Ce que je regarde, c'est le prix, le service, l'amitié : c'est une collaboration qui ne s'arrête pas au prix. La confiance, c'est très important. Pour la distribution, il faut avoir une vision d'ensemble et une stratégie à long terme. Prendre au plus offrant, ça dure une année, pas plus. Moi, j'achète plutôt à des privés, la SICAPO. Je ne suis pas coopérateur. La

SICAPO, c'est la filière privée d'une coop. Plus un négociant qui est devenu courtier pour la SICAPO : cette année, je lui ai tout pris.

La vente, je vais toujours livrer au même endroit, question de position géographique. Je peux difficilement aller ailleurs. Le silo est entre les 2 plus grandes parcelles de mon exploitation. En plus, c'est une question d'amitié, c'est un ami qui a repris une petite affaire. En plus je suis un peu un leader pour la commune : j'essaie de me défendre avec ça aussi, si je dis que je m'en vais, il y a des chances que beaucoup de gens me suivent.

Je vois surtout le service, sa fiabilité et la confiance. Le côté moral est très important. On ne fait pas de marchandage, mais on négocie. Enfin, ce n'est qu'une impression, parce que les prix sont faits d'avance.

Il n'y a pas de raison que mon maïs vaille moins cher ici qu'à 2 km.

B. Les intrans

L'unité, c'est l'ha.

Entre une bonne et une mauvaise année, les intrans, c'est pareil, c'est le même travail à la base. Ce qui fait la différence, c'est le type de sol, le savoir-faire, la nature, ça c'est le truc le plus injuste. Le sol, c'est important. Il y a des gens qui se trimbalent dans des zones où la nature les a bien lotis, ils ont des terres noires, ou du sable. Ils partent avec un acquis, où ils sont sûrs de faire une bonne année de toute façon, quoi qu'il arrive. Plus les terres sont difficiles, plus le savoir-faire doit être important : ici, c'est moyen.

Pour produire un ha de maïs, il faut :

— de la **semence** : ça me coûte entre 700/800 francs l'ha. Le savoir-semer compte énormément : moi je sème juste ce qu'il faut à l'ha.

— de l'**engrais**, 800 francs de fumeur de fond, 600 francs d'azote : je n'en ai pas mis cette année, je me suis mis condition PAC, mais je ne peux pas aller plus bas.

Ça c'est pour un objectif de 100 Qt : mais, après si vous faites 120 Qt, vous le regrettez, pour les impôts, ça vous suit pendant des années. La bonne année, on devrait pouvoir la mettre en provision pour les mauvaises années.

— du **désherbant** : là, c'est pareil, c'est le savoir qui joue énormément, le système D. Le truc classique, ça coûte entre 500 et 700 francs. Avec le système D, le mélange des produits, ça me coûte entre 200 et 300 francs. On mélange, on joue sur la période d'application.

Je ne cherche pas à faire du rendement pour du rendement : ce n'est pas une fin en soi, et en plus ça me fait peur pour les impôts. Moi, je cherche le meilleur rendement du franc investi : c'est le seul rendement qui compte. Mais, on ne maîtrise pas tout, le travail, c'est une chose, le revenu, une autre.

— **l'irrigation** : ce qui me coûte environ 1200 francs. J'arrose normalement. Cette année par exemple, j'espère ne pas arroser. L'année dernière et l'année d'avant j'ai arrosé 1/3 de l'exploitation. J'avais un projet pour tout arroser, mais j'ai tout abandonné à cause de la PAC. Si j'arrose tout, c'est déjà une erreur. Mais, je suis équipé pour ça. Les années très sèches, ça vaut le coup d'arroser. Moi, j'ai amorti le matériel, mais c'est l'abonnement EDF qui coûte cher. Remarquez, vous pouvez toujours chasser les primes en mettant un enrouleur devant un champ, mais ce n'est pas mon truc.

— **la récolte** : je la fais moi-même, ça me coûte très peu cher. En fait, j'essaie d'intégrer toute la filière, de ne rien avoir à l'extérieur. A prix coûtant, ça me revient à 200/250 francs au lieu de 600 francs par un entrepreneur.

— le **transport** jusqu'à la coop : je prend un entrepreneur à 20 francs la tonne.

A partir de là, le maïs n'est plus à moi. Mais je paie encore le séchage.

— le **séchage** : à la coop, ça revient à 1000 francs l'ha. Je n'ai pas de séchoir, c'est un choix à un moment donné. J'aurai peut-être mieux fait d'investir là-dedans. Si je maîtrisais le séchage, je pourrais faire un bras d'honneur à la PAC. Je commercialiserais moi-même.

— le **stockage** : c'est la dernière étape, mais, là c'est eux qui se le paie.

C'est une réflexion permanente. Si un coup de herse suffit, je ne vais pas m'embêter à en passer deux.

Avec la PAC, si je vends ma production à 6.600 francs, je ne rentre pas dans mes frais. Avec mes charges aujourd'hui, sans engrais, je suis déjà à ce niveau là. A 6.600 francs, je défie quiconque de faire son métier.

En matière d'équipement, je fais avec des trucs vieux et pas cher. Depuis 3 ans, j'ai acheté un semoir, il fallait que je le change, parce que le vieux n'était pas assez précis. En 1988, j'ai fait l'arrosage, ça c'est un gros morceau. Je choisis toujours du matériel facile d'entretien et robuste. Il me faut un truc qui marche. J'achète de la qualité, des outils de carrière, que je compte mener jusqu'à la retraite. Le tracteur bleu a 20 ans, il pourra encore faire 30 ans : j'ai 4 tracteurs en tout, qui ont été achetés en 1982, 1973, 1968 et 1965. Le matériel agricole, ça ne me coûte rien du tout au niveau entretien.

Aujourd'hui, si j'achetais le moindre le truc, ça me coûterait 20 millions. En fait, il faut toujours faire l'envers de ce qui semble évident. Il faut attendre pour capitaliser. Il va y avoir des faillites avec la PAC, pour les exploitants, pour les marchands de matériel. Il ne faut pas acheter du neuf, on trouvera de plus en plus d'occasions dans peu de temps.

C. La gestion

Je suis à un centre de gestion depuis des années : l'agriculteur fait tout le travail d'enregistrement, et le comptable met le tampon, ça vous fait un

abattement de 20%. Mais, vous payez 15.000 balles le coup de tampon. Alors, c'est la dernière année que je fais comme ça. Je préfère prendre un expert comptable qui m'aidera à prendre mes décisions. L'expert me coûtera moins cher, j'ai l'ordinateur, le coup de tampon me reviendra à 4.500 francs. En plus, je lui demanderai des conseil. Pour les formes juridiques, par exemple. Le centre de gestion, lui, va vous vendre le truc à la mode, le GFA (Groupement Foncier Agricole), c'est de la merde.

Aujourd'hui, la ventilation comptable se fait automatiquement sur informatique : je m'en occupe personnellement avec mon ordinateur.

Les primes, c'est contre nature. Je n'ai jamais touché de subvention, je n'ai jamais rien demandé. J'en ai eu une un jour, quand j'ai fait le forage pour mon irrigation. La DDA m'a proposé d'en faire un truc qui servirait de test pour la région, et qui serait financé par elle. Résultat, on a dépensé la subvention, et il a fallu que j'en mette de ma poche, parce qu'on a du tout refaire. Et puis, je n'ai droit à rien, sauf payer et la fermer.

Je regardais les prélèvements privés d'année en année : ils sont relativement réguliers. Je ne perçois pas de salaire sur l'exploitation. On a l'argent une fois par an, à la fin de l'année. Après, il faut faire votre plan de trésorerie, achats et investissements, en fonction de ça. Il reste tant de disponible pour nous. C'est une contrainte : c'est pour ça que je parle de paradis salarial, que le travail soit bien ou non, l'argent tombe tous les mois.

Je n'étais pas endetté jusqu'à peu. Quand je me suis installé, j'ai emprunté 150.000 francs, ce qui est très peu. J'ai terminé de rembourser en 1978. Et je n'ai plus réemprunté pour l'exploitation jusqu'à il y a 2 ans : mais là c'est un calcul de gestion. Jusque là j'avais des amortissements de matériel, mais comme ils arrivaient à terme, j'ai emprunté pour m'équiper, et comme je n'ai rien à acheter, j'amortis de l'argent, en prévision de passer les années difficiles, et pour me mettre à l'abri de tout coup monétaire. Le but de la manoeuvre, c'est un amortissement au niveau fiscal, je ne sais même pas si c'est légal. Il faut toujours trouver une astuce pour ne pas se retrouver tout nu devant un truc. Il faut le trouver tout seul, être inventif. A chaque fois, ils trouvent la parade, alors il faut retrouver quelque chose.

La deuxième année où je suis passé au réel (pour la TVA), on m'a demandé 240.000 francs d'impôt. Alors maintenant je me débrouille. Il faut au moins savoir se décaler sur l'année d'après. Avant, il y avait la tactique du sous-marin : quand un exploitant faisait un bon chiffre d'affaire, il stockait, ça lui faisait une année basse, une année forte. Au réel, c'était pareil, on stockait une année, on vendait l'autre. Ça, c'est supprimé, c'est normal. Mais, il n'y a rien de clair, les impôts, c'est un truc bâtards pour les agriculteurs. On n'est imposé ni sur les revenus, ni sur les bénéfices.

Donc, c'est la bonne année qui fait peur. Maintenant, je fais du court terme : je ruine l'exploitation pour pouvoir tout remettre sur l'exploitant dans le privé. C'est avant tout un problème fiscal. Ça revient à gérer l'exploitation comme une entreprise industrielle, mais avec des rotations très lentes.

FAMILLE JERICHO

Maisiculteur en Isère

I- L'EXPLOITATION

A. Description

Mr Jericho a une exploitation de 50 ha, dont 38 ha labourables. Tous les champs sont groupés autour de la maison et de la ferme. "Le champ du père le plus loin est à 800 m. A 6,7 km j'ai un petit bout chez le beau-père. C'est un parc à bêtes. Je n'y vais pas souvent. Lui habite à côté. Il voit les bêtes."

Il cultive du maïs en grain (31 ha) et pour l'ensilage (2 ha), et du tournesol (5 ha). Il a également 30 bovins, et 670 porcs. La plus grosse part de la récolte de maïs est utilisée pour l'alimentation des porcs.

Il est locataire de ses parents qui sont propriétaires de 35 ha. Lui est propriétaire de 2 ha, et loue encore 15 ha environ à côté. Depuis 1977, ça n'a pas bougé, à 2 ha près. Ca ne me gêne pas. Pour être propriétaire, il faut pouvoir acheter, mais la profession ne le permet plus. Et faire un emprunt ? Après il faut le rembourser.

B. Les activités

Sur les bovins, une grosse partie sont des vaches allaitantes : 16-17 cette année. Comme elles ont toutes un veau, ça fait 35-36 environ. En plus, il y a quelques génisses au pré.

C. Historique de l'exploitation/Evolution des activités

"J'étais aide familial, et en 1978 j'ai démarré en GAEC avec mon père. Depuis 1987, il est à la retraite, et je suis exploitant tout seul.

Avant, toutes les céréales étaient destinées à la vente. Je transformais les céréales : je fournissais à un voisin qui a une minoterie, et qui faisait

l'aliment. Je lui fournissais 900 qtx/an de céréales sèches : du blé, de l'orge, du maïs sec. Comme le porc valorisait bien les céréales, vu la baisse des cours des céréales. J'ai décidé de transformer le maïs en porc.

A l'origine j'avais 80-90 bovins. Jusqu'en 1988-90 on faisait des céréales et de la viande. Avec la baisse du prix de la viande, j'ai décidé de diminuer le troupeau bovin pour faire du porc, sans investir au départ. J'ai vendu une partie du troupeau, et j'ai pris 150 porcs.

J'avais des stabulations libres destinées aux bovins. Les porcs étaient en liberté sur la paille. Ca me permettait d'essayer de faire du porc sans trop de risques. J'ai investi un minimum. J'ai produit du porc pendant 4 ans dans les anciens bâtiments. Sans les vieux bâtiments, je n'aurais pas fait de porcs. C'est trop risqué de se lancer sans essayer.

J'avais aussi la surface nécessaire pour l'épandage du lisier.

Courant 90 j'ai décidé d'investir dans des bâtiments neufs, pour 675 porcs. En 1991, j'ai mis le bâtiment en service. Ca fait la 2ème année qu'on a démarré l'atelier de porcs. Etre post-sevreur et engraisseur est ce qu'il y a de plus intéressant, pour le travail : on maîtrise toute la filière.

Il y a peu d'éleveurs de porcs dans la région. J'ai eu l'idée en lisant les journaux. Je connaissais des gens qui élevaient des porcs par ici. J'ai essayé de nourrir dans les vieux bâtiments, et comme j'avais une marge correcte.

Pour gagner notre vie, il faut produire de plus en plus, arriver à faire le travail, et comme je suis tout seul.

Quand une production va mal, on se renseigne un peu partout, pour voir ce qui serait mieux. J'étais déjà éleveur. C'était déjà un atout. On s'est habitué à soigner des bovins. On a un peu plus l'oeil à soigner les porcs.

J'ai suivi une formation de 200 H dans un lycée agricole avec des éleveurs.

La coop cherche à développer la production porcine, car dans la région, on est déficitaire en porcs, et on est proche de grandes villes comme Lyon, Grenoble,... Ca éviterait de ramener des porcs de Bretagne et de l'étranger.

D. L'organisation du travail

Je travaillais beaucoup avec un collègue. Il était en location/société dans un château. Le château a été vendu et il est parti. On avait tout le matériel en commun : il a fallu que j'achète ses parts. Partager avec un autre ? Il faut le trouver. Les autres étaient déjà en commun, ou avaient leur matériel. Il n'y avait pas de CUMA. Il y en a une qui s'est créée cette année. Je travaille un peu en CUMA. On est un trentaine. J'ai la tonne à lisier, l'appointeuse à piquets, le broyeur à grains humides. Il y a du matériel qu'on ne peut pas avoir à plusieurs, comme le semoir à maïs, car on n'a que trois semaines pour semer, et il pleut. Donc tout le monde a besoin de semer à fond le même jour.

La CUMA a été longue à démarrer. On n'est pas 30 sur chaque matériel. Sur la tonne à lisier par exemple, on est 7, 8. A la CUMA, on a créé un service de remplacement. Il y a un gars qui vient.

Je fais faire la moisson par une entreprise, avec l'ensilage de la plante entière pour les bovins. On avait 2 moissonneuses à 5, 6, en famille avec des cousins, ..., mais on est en train de les revendre. Comme les parents sont presque tous à la retraite, il ne reste plus que les fils ; ça fait trop de travail en même temps pendant la moisson.

Ca fait 5 fils. Chacun travaille sur son exploitation. On est à une dizaine de kilomètres. Chacun a ses bovins ou son élevage de volailles. On ne peut pas aller 2 jours chez l'un, 2 jours chez l'autre. (Mr Jericho est seul à travailler sur son exploitation. Les soins pour les porcs prennent beaucoup de temps.)

J'ai un voisin, on travaille ensemble, pour les ensilages, la moisson : charrier le grain, quand on est coincé, ou quand je broie le maïs il vient m'aider. On a un semoir en commun. Lui il a des vaches à lait. Moi je

l'aide surtout pour l'ensilage. Pour l'ensilage c'est systématique, on travaille ensemble. Sinon, c'est au coup par coup.

Il y a peu d'entraide. Ca arrive. Si un voisin a besoin d'un coup de main. quand mon collègue est parti j'ai cherché un peu quelqu'un d'autre pour travailler ensemble. Il y a des choses qu'on ne peut pas faire tout seul. C'est bien l'entraide. Ca arrive avec d'autres voisins ; ce n'est pas régulier.

Mon père habite juste au-dessus. Il donne un coup de main, pour les traitements, les bêtes. En porc, des fois je demande à un voisin. C'est rare pour l'instant."

On est nombreux dans la famille : 13. J'ai des frères qui habitent à côté. Ils ne sont pas agriculteurs, mais ils aident une heure le soir, s'il y a un gros coup de bourre.

J'étais au Conseil d'Administration de la coop. Je suis au Conseil d'Administration pour le groupements de porcs. J'étais à un deuxième qui a été vendu, alors je n'y suis plus. La coop était propriétaire d'une SICA de porcelets indépendante, mais ils ont revendu. C'était quand je faisais les porcs dans les vieux bâtiments.

Je suis adhérent à la FNSEA, adhérent, c'est tout.

Je décide seul. Les techniciens aident, mais chacun son boulot. Les décisions les plus importantes sont un investissement, ou si je décide de supprimer le troupeau de vaches.

E. La vie sociale

Mme Vidocq travaille à l'extérieur, à la Sécurité Sociale. Elle travaille à mi-temps. Les Vidocq ont trois enfants, de 12, 10 et 5 ans. Mr Vidocq a 38 ans. "Je n'ai pas de diplômes. J'ai fait 4 années d'école d'agriculture, c'est tout."

"J'essaie de partir en vacances tous les ans : une semaine au printemps au ski, et une semaine l'été dans le midi, pour les gamins. Au printemps, je

suis parti une semaine au ski. Le gars de la CUMA est venu. Cette année, on va à La Rochelle, en camping car.

Je ne fais plus de sport depuis 3 ans. Je jouais au foot, et j'ai arrêté. L'hiver, quand on a fait toute la journée sous la pluie, on n'a pas tellement envie d'y retourner pour l'entraînement. Il faudrait que je retrouve un sport. Ça donne des contacts avec les gens. Avant on sortait plus, mais maintenant, avec les gamins, on y va moins.

II- LES PRATIQUES CULTURALES

A. La rotation des cultures

Avant qu'il y ait des porcs, je faisais du blé, de l'orge, du maïs, du colza, des pois, et du soja. Je me suis réorienté vers le porc et le maïs humide car j'avais de meilleurs rendements en maïs que dans les autres céréales. C'est lié à la nature des sols, et à la région : on est en bas de vallée, il y a beaucoup d'écart de température entre le jour et la nuit.

Il y a 12 ha de pâtures permanentes : ce sont des terrains en pente, ou qui ont un ruisseau qui traverse, et qui craignent l'eau, ou encore ce sont des terres louées, et les gens ne veulent pas qu'on laboure. Il y a aussi des pâtures qui ne sont pas accessibles au tracteur. On laisse l'herbe qui veut bien pousser, et on fait du foin sur de l'herbe naturelle. On met un peu d'engrais quand on peut, et du désherbant pour éviter les orties et les ronces (car les bovins ne les mangent pas, et si on les laisse, au bout de 10 ans, il n'y a plus d'herbe). Pour l'instant, comme il y a les vaches, on les garde. Si je vends les vaches, je laisserai ces terres.

En 1990, j'avais 2,3 ha de pois, 2,3 ha de blé, 1 ha d'orge, et 4,5 ha de tournesol. En 1991, j'avais 2 ha de blé, 5 ha de tournesol, et du maïs. En 1992, je n'avais que du tournesol et du maïs. En 1993 ? Si je gèle, en principe je ne ferai que du maïs. Peut-être 1 ou 2 ha de tournesol.

B. Les itinéraires techniques en culture

1- Le choix des semences de maïs :

Je choisis l'assolement fin décembre. En hiver, je regarde les essais pour le choix des variétés, la documentation, les résultats locaux. Je fais des essais sur l'exploitation. Je mets différentes variétés sur la même parcelle. Quand je moissonne, je pèse et je compare. Je sème sur 10 rangées en principe, c'est la quantité que contient une remorque pour un voyage à la coop. On pèse la remorque. Ça guide bien. Dans les marais, j'ai 4, 5 variétés, que j'ai choisies parce qu'elles étaient bonnes dans les essais de l'année d'avant.

Il y a des variétés homogènes. Ça fait 2 années que sur les essais chez moi, une variété, Nobilis, arrive en tête, et fait le double des autres. Avant, c'était le Déa, mais maintenant c'est dépassé. L'année passée, Nobilis faisait 4 qtx de plus/ha que la deuxième variété. A 400 F/ha, ça compte. J'en ai semé 18 ha.

Je fais d'autres essais pour comparer, voir la tenue des tiges. Cette année, j'ai environ 5 variétés : il y en a de plus précoces pour les terrains séchants.

Je n'ai pas encore décidé pour l'année prochaine. Il faut attendre la récolte. Avant, pour la minoterie, je faisais séché le maïs (à la coop). Maintenant, je le ramasse à l'automne, et je le broie tout de suite. Je le mets en silo. Il se conserve en fermentation comme l'ensilage bovin.

2- Les rendements :

On fait des rendements maximums en maïs pour vendre les surplus. En tournesols, si on savait une année avant, ça serait plus facile de prévoir, mais sachant que certaines années sont bonnes, on en fait quand même, mais le tournesol est plus irrégulier que le maïs.

Les rendements en maïs sont de 75 qtx/ha. En tournesol, ce n'est pas régulier : ça peut être 35 qtx, ou 20 qtx. Si c'est 20, on est dedans. Ça fait 5, 6 ans que les prix des tournesols bougent. En 85-86, la première année, on a fait du 40 qtx/ha à 3 F/kg. En 1990, on a fait 23 qtx/ha à 2,2 F/kg.

Sur l'exploitation, il y a beaucoup de marais ; c'est humide, alors en maïs grain, on a de bons rendements. Ce n'est pas homogène, il y a des années humides. Dans les marais, les années sèches sont propices. Tout dépend de l'humidité. Ici, c'est assez bon : s'il pleut beaucoup, les terres du haut sont bonnes, et en bas dans les marais c'est moyen. Si c'est sec, c'est le contraire.

Est-ce qu'on a déjà eu des catastrophes ? une année (il y a 10 ans à peine) il y a eu beaucoup de pluie. Au printemps on n'arrivait pas à semer. Dans les marais, au lieu de semer en mai, on a semé en juin. Ça donne de mauvais rendements. Un maïs semé début mai donne 80-90 qtx/ha. S'il est semé fin juin, il donne 50-60 qtx/ maximum. S'il avait fallu le vendre, ça aurait été une catastrophe. Le maïs n'arrivait pas à mûrir. Heureusement, les bovins ont consommé le maïs pas mûr.

Des fois, en septembre, on a des gelées matinales , il n'y a plus de feuilles, et le maïs ne se nourrit plus : il ne mûrit plus.

Si les rendements sont moyens je fais 65 qtx/ha. J'ai besoin du maïs pour nourrir les porcs.

C. Les itinéraires techniques d'élevage

1- Le porc :

J'ai 450 places d'engraissement, et 225 places de post-sevrage (ils arrivent à 7 kg, et repartent à 30 kg). Quand ils arrivent, je mets 30 porcs par loge. Ça laisse une loge vide au fond. Au bout de 4, 5 jours j'enlève les deux plus petits de chaque loge, et je remplis celle du fonds. Après il en reste 28. Ça fait 14 par loge quand ils sont plus grands."

Mr Vidocq a également une trentaine de porcs en plus, dans la vieille étable. "On en a un petit peu plus, comme les prix sont bons en ce moment."

Pour les porcs, la race choisie est une race mélangée, issue des recherches génétiques, et standard : "elle donne un bon équilibre entre le taux de muscles et la robustesse (par rapport aux maladies)." C'était déjà la race qu'il avait avant la construction de la nouvelle porcherie.

L'alimentation :

De 7 à 30 kg, ils sont nourris de granulés achetés. De 30 à 110 kg, ils sont en salle d'engraissement. Ils mangent de la soupe de maïs humide, avec 70 % de maïs, et 30 % de complément acheté pour équilibrer la ration.

La qualité de la viande doit être à peu près homogène. Les abatteurs ont fait des recherches, pour voir quel type de nourriture convient le mieux. Nourrir avec des céréales donne une bonne qualité. Certaines personnes donnent des déchets d'eaux grasses, qu'elles ont par des organismes de farine, qui fabriquent des chips par exemple : ça donne mauvais goût à la viande, et elle se conserve mal.

Je relève la quantité donnée : quand l'aliment arrive en sac, ou en vrac, je le note sur un cahier. Avec notre système, en engraissement automatique, il y a des relevés de faits par loge. Dans chaque salle, il y a 8 loges de 14 porcs. Dans chaque auge, 28 porcs mangent. Je tape sur un code totaliseur, et ça me donne la quantité mangée par porc. C'est moderne, pour simplifier un peu la tâche.

Là il faut mettre le maïs dans l'appareil tous les jours, les granulés (pour les petits) dans les auges, surveiller pour la ventilation, voir s'il y a des cochons malades. C'est minimum une heure de travail par jour.

Le suivi technique :

Je travaille avec une coop. Je suis adhérent à un groupement de producteurs. J'ai un engagement avec la coop : ils me fournissent les porcelets, et commercialisent les gras, et ils me fournissent un suivi technique. Le technicien passe régulièrement : au moins deux fois/mois. Dès que j'ai un problème je lui téléphone. Des fois il vient deux fois dans la même semaine. il y a aussi un vétérinaire, s'il y a un problème sanitaire.

J'ai eu un problème récemment, de mortalité des cochons au moment où ils changeaient d'aliments. C'étaient des diarrhées foudroyantes. Ils ont fait des recherches, des tests, et ils ont trouvé d'où venait le problème. Maintenant on supplémente les porcs : on leur donne des antibiotiques. Les antibiotiques, il faut les donner à la main. Je relève sur un cahier.

Pour les bovins, en principe on ensile le maïs pas mûr. On pensait qu'il valait mieux ensiler sec pour les porcs, à environ 40 d'humidité. Mais en fait, il y avait des bucoytes, qui causaient la mortalité des porcs. On va ensiler plus humide : on récoltera plus tôt. C'est plus avantageux car le terrain est plus sec, et c'est plus facile pour les tracteurs, et puis ça laisse plus de temps.

2- Les bovins

L'été, les bovins ne mangent que de l'herbe. Je n'achète pas d'aliments. Il n'y a que pour les veaux que parfois on achète des granulés. L'hiver, les bovins mangent de l'ensilage."

La race des vaches est un mélange de Charolais et de Sallers. "Avant on avait des Charolaises, mais elles avaient souvent des problèmes pour donner naissance au veau, qui était trop gros, même si c'était de beaux veaux à viande, bien ronds et bien gras. Je les ai remplacé par des Sallers, qui vêlent toutes seules, qui nécessitent peu de soins, peu de frais de véto. Pour l'insémination, j'ai un taureau Charolais. Ca donne un meilleur rendement de veau que l'insémination artificielle, où souvent ça ne marche pas. Pour la reproduction, je laisse le taureau un certain temps dans les prés où se trouvent des vaches, et puis je le change de pré."

D. L'équipement de l'exploitation et les investissements

Tous les ans, je fais 50-60 000 F d'investissements.

Je travaillais beaucoup avec un collègue. Il était en location/société dans un château. Le chateau a été vendu et il est parti. On avait tout le matériel en commun : il a fallu que j'achète ses parts. Ca a été un investissement relativement important, sur 5 ans. Ca va être bientôt tout réglé. J'ai acheté

le tracteur, un gros, 90 chevaux, 4 roues motrices, 6 cylindres, c'est plus puissant. Il y a 5 ans, je l'avais payé 197 000 F HT. Aujourd'hui il en vaut 240-250 000 F. C'est plutôt un haut de gamme. C'est une bonne marque (John Deere). Il est assez robuste, fiable, maniable. Les tracteurs des pays de l'est, après 5 ans, ils sont morts. Celui-là, à 5 ans, il est encore quasiment neuf. Il durera encore au moins 10 ans.

On a un tracteur qui date de 1973. On s'en sert encore. On en a acheté un il y a 5 ans, mais comme ils les reprennent une bouchée de pain, on a gardé le vieux, pour dépanner.

On est nombreux dans la famille : 13. J'ai des frères qui habitent à côté. Ils ne sont pas agriculteurs, mais ils aident une heure le soir, s'il y a un gros coup de bourre. C'est pour ça qu'on a gardé le tracteur. Dans ces cas-là, il sert. Ça évite d'atteler, dételer, la herse et le semoir pour le semis par exemple.

La charrue, on l'a achetée à 2, avec un de mes cousins. Il avait des problèmes de tracteur, alors je lui loue mon tracteur.

J'ai un autre vieux tracteur, un petit de 50 chevaux. Il faut un gros (90 chvx) et un petit. Pour semer le maïs par exemple, il faut un petit tracteur.

J'ai un semoir à blé : dans les régions comme la Beauce, il y a de gros céréaliers riches. Ils changent de matériel dès qu'il est amorti. On allait le chercher là-bas d'occasion : il était moins cher. Il ne me sert plus, mais je le garde ; il peut servir. A 20 ans, il ne vaut que 1000 F d'occasion. Si un jour on en a besoin, et qu'il faut louer. Et puis du moment qu'il ne sert pas, il n'y a pas d'entretien. Pour le matériel, je répare une grosse partie, sauf ce qui est moteur.

Pour les porcs :

La machine à soupe et l'installation de l'ordinateur coûtaient 120 000F. La machine à soupe, c'est facultatif. Dans la distribution du maïs humide, il y a deux systèmes : la machine à soupe, et le bac à bouillie : c'est une auge où on met à manger tous les jours. Entre les deux systèmes, il y avait 30

000 F de différence. La bouillie c'est un travail manuel : il faut donner à manger tous les jours avec un charriot, alors que là, c'est automatique.

E. Les bâtiments et les investissements

J'ai fait des investissements pour les porcs sur 15 ans. C'est le plus gros investissement. J'ai fait une grosse partie de la porcherie. Pas les plans, mais tous les travaux de maçonnerie. J'ai acheté le bâtiment en kit, et je l'ai monté moi-même. J'ai embauché un jeune pendant un mois pour m'aider. IL y a une ventilation programmée dans chaque salle. C'est ventilé par en-dessous : il y a moins d'odeur.

III- LA GESTION DE L'EXPLOITATION

A. La distribution

1-Les achats :

Je commande en décembre/janvier, en morte saison.

2- Les ventes :

On produit 2300-2400 qtx de maïs/an pour nourrir les porcs. Si on produit plus, on vend le reste.

Quand je vends, je vends tout à la coop, depuis toujours. Les prix entre négociants et coop sont les mêmes, et la coop c'est commode, ce n'est pas loin, ça évite de transporter les remorques loin sur les routes.

Le prix :

Ils le ramènent à 15-16 % d'humidité. Plus il y a d'humidité, et moins le grain est fini : quand il est séché, il est tout flétri. La coop calcule le prix en fonction de l'humidité et du poids. Si le maïs est livré à 40 % d'humidité, on perd 25 % du poids. C'est toujours payé en kilo sec. Il faut payer le séchage.

3- Les ventes de porc :

Je travaille avec une coop. Je suis adhérent à un groupement de producteurs. J'ai un engagement avec la coop : ils me fournissent les porcelets, et commercialisent les gras, et ils me fournissent un suivi technique.

Le prix :

Il y a un marché toutes les semaines en Bretagne. Les éleveurs annoncent 1000 porcs à vendre par exemple. Si les abatteurs en veulent 800, les prix baissent. Si les abatteurs en veulent 1200, les prix augmentent.

Chaque éleveur a un numéro de lot. Il y a un commissaire. Il sort un numéro, et dit, il y a tant de porcs chez untel, à telle date. Les prix défilent sur l'écran. Ça commence à un prix, et puis ça descend. Le premier à appuyer sur le bouton achète. Si la demande est forte, ils appuient vite, et les prix sont forts. S'il y a peu de demande, ils attendent, et les prix diminuent.

Ce marché a lieu deux fois/semaine. On sort une moyenne générale des lots. Pour nous, c'est la coop qui s'occupe de vendre. Nos prix sont liés au cadran breton, qui change toutes les semaines, et nous on a 40 ou 50 centimes de plus que le prix breton.

Je suis allé une fois voir la bourse bretonne.

Prix et qualité :

Le prix dépend aussi des cotations par classe de la viande, en fonction du pourcentage de muscle des cochons. Quand on annonce un prix, c'est pour une classe 2. Si on est en classe 1, on a = 40 centimes/cochon. Si on est en classe 3, on a - 50 centimes par exemple. Le classement est fonction de la bête, de son épaisseur en muscles et en gras.

Pour qu'ils aient beaucoup de muscles, il faut qu'ils aient une nourriture équilibrée. A partir de 65 kg on les rationne. on ne leur donne pas plus de

2,6 (ou 3,6 ?) kg d'aliment/jour jusqu'à la fin. Si on les nourrit plus, ils prennent du gras. On gagne en temps, mais on est pénalisé en prix. Quand les cochons sont trop gras, les abattoirs n'en veulent pas.

4- Les bovins :

Les veaux sont souvent vendus à l'automne, même si ce n'est pas là qu'il y a les meilleurs prix. C'est l'époque où on les sevre, car la mère refait un veau vers décembre. Il y a une cassure. C'est une époque où ils maigrissent. On les vend avant, quand ils sont encore ronds.

On est obligé de les vendre à cette époque : soit on les vend avant qu'ils maigrissent, soit on les garde pour faire du taurillon. Avant je les gardais, mais maintenant je préfère garder les vaches allaitantes et moins les taurillons. Les vaches on les garde 7-8 ans, jusqu'à 12-13 ans. Elles font un veau tous les ans, et tant qu'elles n'ont pas de problème on les garde. Si elles ont un problème, on les vend avant.

B. Les intrans

1- les porcs :

Les porcs, ça a démarré il y a un an. On a des résultats par bande. Il y a une salle de post-sevrage, avec 225 porcelets : ils y restent 8 semaines, plus une semaine de vide sanitaire. Il y a deux salles de 114-115 porcs. Ils y restent 3 mois 1/2. Après ils partent. C'est ça une bande, ça dure 5 mois. Quand on a vendu ces porcs, on tire les résultats.

Pendant la période je fais des relevés : médicaments, électricité, emprunts et frais financiers, alimentation..., le technicien tire les résultats. Ils ont des grilles de l'ITP (Institut Technique des Porcs). On rentre tous les chiffres sur l'ordinateur, et il sort les résultats techniques et économiques. Le technicien sort les résultats de notre élevage, et la comparaison avec la moyenne nationale. Ça sert beaucoup : on se compare à la moyenne nationale, et on voit ce qui va ou ce qui ne va pas. Par exemple, la mortalité, il faudrait être à 2,3 %, et ici on est à 5,9 %. Ce qui est important aussi, c'est le gain quotidien : je suis en dessous de la moyenne nationale,

car les cochons, avec la diarrhée, n'avaient pas d'appétit. Il faut alors trouver un remède, savoir d'où ça vient.

Tout est calculé au porc. Ce qu'on regarde le plus, c'est l'indice de consommation et la marge nette : c'est ça la rémunération du travail.

On compte 800 F de charges par porc, qui se répartissent entre 340 F environ pour le porcelet : c'est le plus cher, 300 F à peine d'aliment, 2,5 F d'eau, 18 F d'électricité, et environ 100 F d'amortissements et de frais financiers.

Quand les porcelets arrivent, un mois après on les paie, et les porcs, c'est un revenu tous les 5 mois, 900 F/porc. Parallèlement, je dois financer les porcelets et l'aliment. Pour la dernière bande, les coûts de production étaient de 856 F : 355 F d'aliment, 282 F de porcelet (c'est exceptionnel, c'est pas cher), 39 F de frais divers (vété, eau, médicaments, électricité...), 46 F d'amortissement, 71 F de frais financier (la moyenne nationale est à 34 F), et 55 F de main d'oeuvre (ils comptent deux fois le SMIG, à raison de 0,9 H de travail par porc).

Ce qu'on regarde surtout, c'est le Gain Moyen Quotidien, l'indice de consommation, et le revenu de l'éleveur. Pour augmenter le revenu, il faut voir le coût du kilo de croissance : 382 F. On a intérêt à faire grossir le plus possible les animaux, car les derniers kilos sont les plus payants : il y a des frais fixes. On en tient compte, avec le niveau d'aliment. Il ne faut pas tuer les cochons trop tôt.

Pour le revenu, l'indice de consommation, et le taux de pertes, on a de bons chiffres car les cours sont bons. Si les cours diminuent, ça joue sur le revenu.

Les charges varient : le prix de l'aliment bouge un peu, mais le prix du porcelet varie de 50 ou 60 F /porc, voir plus. C'est en fonction de l'offre et de la demande et du prix du cochon gras : si le cochon gras est cher, il y a une plus forte demande des abatteurs, et le porcelet est cher.

La main d'oeuvre est comptée dans les bénéfiques. Dans la grille, on prend 0,8 H/porc, et on met le salaire que l'on veut. C'est variable selon les bandes. le reste du bénéfice, c'est pour l'autofinancement.

Ce qui est important c'est l'indice de consommation. Là je suis à 2,8 d'indice : il faut 2,8 kg d'aliments pour faire un kg de cochon vif. Ca varie de 2,6 à 2,8. il y en a qui font 3. Ca indique la rentabilité de l'élevage.

L'indice de consommation dépend du bâtiment : c'est pourquoi j'ai fait un bâtiment ventilé : s'il y a une mauvaise ambiance, des gaz (excréments de porc), ils s'énervent, sont mal, ils grossissent moins, se dépensent plus, et mangent plus.

Dans les vieux bâtiments, ils se dépensaient plus. j'avais un indice de consommation à 3,1 ou 3,15 (par rapport à 3,6 ou 2,8 aujourd'hui). Là je faisais tout à la main. En termes de temps de travail, on compte 0,8 h/cochon. Avant, je n'ai pas fait le compte exactement, mais c'était beaucoup plus de travail : le double pratiquement.

2- Les cultures :

Pour la location des terres, on paie 5 qtx de blé/ha ; c'est à dire, que comme le prix du blé en fermage est à 1,24 F/kg, ça fait 620..F/ha/an.

Le maïs coûte 6000F/ha à ensemer. Le poste engrais ça fait 1700 F/ha, les produits phytos 500 F/ha, ce n'est pas énorme, et les semences 1000 F/ha. A raison de 75 qtx/ha de rendements, et à 1 F le kg, ça fait 7500 F/ha. Ca laisse 1500 F /ha de bénéfiques.

On a des charges fixes : le fermage, les charges sociales, le matériel. On a aussi des charges opérationnelles : les semences, les désherbants. Pour ensemer une parcelle, il faut mettre la semence. Après, l'engrais, on peut moduler : selon la quantité, on a les rendements. Rien que sur le maïs, je mets environ 30 tonnes d'engrais. Pour avoir de bons rendements, il faut beaucoup d'engrais. on est victime du progrès. Selon les prix actuels, on a intérêt à mettre beaucoup d'engrais. C'est plus avantageux d'avoir de bons rendements et de payer plus d'intrans.

3- Les économies :

Pour l'instant, je fais des économies sur les aliments pour les cochons, le matériel, et les engrais par le lisier. Pour faire les rendements, je ne vois pas sur quoi faire des économies.

C. La gestion

Jusque-là, on avait un C.A de 600 000 F. Je vais être à 1,2 millions de C.A : je n'aurais presque plus rien en céréales, mais 1 million en porc ; ça augmente bien la marge les porcs.

Les revenus de l'exploitation, c'est la viande et le porc.

1- Le porc :

Avec notre système d'alimentation, on économise 20 centimes/kg. Comme un cochon mange 250 kg d'aliments, ça fait 50 F du cochon, multiplié par le nombre de cochons... Pour l'instant, c'est rentable le porc.

Depuis un an, ça marche bien. Il y a des périodes où on gagne bien notre vie. Pendant la période des anciens bâtiments, le pire qu'on ait eu, c'était des bandes à - 50 F. Mais il y a des gens qui arrivent plus bas. Maintenant, on arrive à faire + 160 F/porc.

Quand ça marche bien, les cochons, il faut mettre de côté pour pallier les coups durs, parce que si les chiffres sont bons, c'est parce que les cours sont bons. Si les cours diminuent, le revenu aussi.

Pour l'instant, il n'est pas question de mettre de côté, car il faut rembourser les investissements. La trésorerie est plutôt basse : il faut remplir les trous. On a des emprunts pour les bâtiments, et des emprunts à court terme pour l'achat des porcelets. Maintenant, le maïs broyé, ça fait 2400 qtx à 1 F/kg, soit 240 000 F en stocks qui dorment. C'est réparti sur l'année, alors que quand on vendait la maïs, il était payé pour la plus grosse partie en une

fois. Quand les porcelets arrivent, un mois après on les paie, et les porcs, c'est un revenu tous les 5 mois, 900 F/porc.

Maintenant, ça modifie toute la trésorerie. Avant on avait une grosse rentrée, maintenant c'est échelonné sur toute l'année. Il faudra un an ou deux pour faire surface, encore deux ans en faisant des sacrifices pour vivre.

2- La viande :

Avec les bovins, on fait 20 à 30 000 F de bénéfices. C'est 12-13 % du capital. Si je vends tout et que je le mets à la banque, je gagne autant. On ne le fait pas car on espère que ça aille mieux, mais on le fera. Je suis obligé d'emprunter de l'argent à court terme pour les cochons. D'un côté j'emprunte pour les porcelets ; de l'autre, je ne gagne presque rien.

3- La comptabilité :

Ma femme codifie sur les factures, et le comptable le rentre sur un ordinateur. Ma femme a un salaire tous les mois.

J'ai de bons terrains à maïs, de bons rendements. J'ai un voisin qui fait du maïs depuis 25 ans sur les mêmes parcelles, et son maïs est toujours très beau.

IV- LA PAC

A. Opinion générale

Les primes à la vache allaitante ont augmenté. S'il n'y avait pas les primes il faudrait arrêter tout de suite, vu le prix de la viande.

Je touche une prime à la vache allaitante. Il n'y a rien de prévu pour 1993. Dans la PAC ils envisagent de baisser le prix des céréales de 25 % en 3 ans. Ils compenseront par des aides. Sinon, dans 3 ans, il n'y aura plus d'agriculteurs. Avec la PAC, l'ennui, c'est que si les céréales baissent de 25 %, et que les charges n'augmentent pas, la baisse sera compensée par

les primes. Si les charges augmentent, et l'aide aussi en proportion, ce sera compensé, mais si les charges augmentent de 10 %, et qu'on a une prime, on perdra 10 % de notre revenu.

Dans une exploitation, quand on a investi en matériel, c'est pour une surface donnée. On calcule un coût/ha de mécanisation. Si on gèle 15 % des terres, le matériel coûte 15 % plus cher.

Chez moi, ça ne changera pas grand chose, parce que la matériel est à peu près amorti, mais ce sera le cas pour pas mal de gens.

Ca va me toucher quand même, parce que s'ils donnent 2000 F/ha, sur ces parcelles, on a déjà 500 F de mutualité agricole, et 600 F de location. Ca fait 1100 F. Comme les terres doivent être entretenues, il faudra faire deux broyages, c'est à dire 2 x 200 F. Il reste 500 F/ha. Quand on cultive 75 qtx de maïs/ha, à 1 F le kg, ça fait 7500 F/ha. Vu le coût du maïs, 6000F pour ensemer, il reste quand même 1500F/ha.

B. La jachère

Pour les cultures, on ne va plus faire que du maïs. Eventuellement, on va supprimer le tournesol, comme il y aura les 15 % de gel obligatoire, sur 38 ha de maïs, il faudra laisser 5-6 ha de terres incultes. Il resterait 32 ha de maïs. Quoi que, avec un rendement moyen de 65 qtx/ha... je pourrais presque me permettre de geler sur le maïs. Peut-être que je ferai 50 % sur le tournesol, 50 % sur le maïs ; ça dépend du cours du tournesol, et de la récolte.

La première année on met la plus mauvaise parcelle, mais il paraît que l'on doit faire tourner. Il y a des réunions d'informations. On reçoit des circulaires de la coop. J'en ai reçu une hier. Les 15 % sont officiels ; on sait qu'en automne on doit geler. Sur les circulaires, ils ne parlent pas des gels tournants, alors on ne sait pas. Je mettrais des petits morceaux, les parcelles les plus difficiles à travailler, celles où on tire le moins bon revenu.

C. Culture extensive/intensive

L'extensif ? Pas pour l'instant. Ils donneront des aides si on fait de l'extensif. Si c'est intéressant, on pourra en faire. Mais il faudrait savoir ce qu'ils appellent extensif : ne pas faucher les prairies ? ne pas mettre d'engrais ? Moi j'en fais un peu déjà : eux ils veulent diminuer la production de viande, que l'on nourrisse uniquement avec de l'herbe, ce que je fais déjà. Ils veulent supprimer les ateliers d'alimentation ; moi ça pourrait m'arranger.

On peut faire de l'extensif en céréales. Si le produit est plus cher, on fera de l'extensif. Si le maïs est payé à 1,5 F, on fera de l'extensif. Sinon, non, car si on ne le produit pas, on l'achète. Le poste engrais ça fait 1700 F/ ha, les produits phytos 500 F/ha, ce n'est pas énorme, et les semences 1000 F/ ha. Si je fais de l'extensif, et que je ne dépense que 800 F d'engrais, et que ça faisait 8 qtx de différence, ça irait. Mais on fera 20 qtx de moins : on ne peut pas faire de l'extensif.

Les céréaliers qui ont 200-250 ha, si dans les années à venir les céréales baissent et qu'il n'y a plus que 500 F de marge/ha, le gars qui a 100 ha ça lui fait 500 000 F ; celui qui a 30 ha ça lui fait 15 000 F de marge.

D. Les projets

On va diminuer le troupeau bovin. Comme j'ai beaucoup investi, j'ai beaucoup d'emprunts à rembourser. je vais vendre une partie du cheptel bovin pour arranger la trésorerie : diminuer les frais financiers à court terme. je vais vendre 10 ou 15 bovins.

Dans les deux trois années qui viennent, je vais tout garder, faire un peu plus de foin pour nourrir les bovins. Je n'ai pas encore pris de décision. J'ai des bâtiments installés bizarrement. L'arrivée d'eau a tendance à geler : ou il faut le remplir, ou il faut le laisser vide. Je suis tenté de diminuer ou d'arrêter les bovins.

Avec les vaches allaitantes et les céréales ça ne pouvait plus aller : ou il fallait changer de métier, ou faire quelque chose. Je tirais 50 000 F/an de

revenus : c'était juste. Il y a eu de mauvaises années. J'avais de 40-80 000 F de salaire, avec les heures de travail, les responsabilités, les risques. Avec les cochons, ça devrait aller mieux : je devrais mieux gagner ma vie, et travailler moins. En culture, on peut travailler un peu moins : en se spécialisant, on fait mieux le travail.

Avant, j'étais diversifié, mais jamais je ne faisais plus de 60 qtx/ha en blé. Si je descendais à 50 qtx, ça mangeait. Si je faisais 70 qtx, je gagnais 1000 F/ha. On continuait pour la paille.

Le maïs, les bonnes années, on fait 80-90 qtx : ça fait de l'argent ; si je ne fais que 50, j'ai les porcs derrière. Il faut jongler.

J'espère que les enfants ne reprendront pas, si les affaires ne marchent pas mieux. Si les porcs marchent, j'aimerais bien qu'ils restent.

Etre salarié :

J'ai un cousin, il a vendu son exploitation à une société. Lui est gérant. Il loue les terrains à la société, et il exploite à son nom. Moi je ne l'ai pas envisagé.

Changer de métier ?

Il y a une période (il y a 8,9 ans) où j'ai changé partiellement. Il y a 8 ans, j'avais un frère qui envisageait de rester sur l'exploitation. C'était un peu juste pour tirer deux revenus. Ma femme en avait marre de la Sécurité Sociale. On avait acheté un fonds de commerce d'alimentation, une supérette. Je faisais le commerce et l'exploitation. On a tenu 3, 4 ans. Il y a 4,5 ans qu'on a vendu. Ma femme en avait marre de travailler comme ça, comme on avait les enfants en bas âge, et comme le frangin ne voulait pas rester ici, on a abandonné le commerce.

Je ne regrette pas le commerce. L'agriculture, c'est un métier qui me plaît, si on peut gagner notre vie, j'aime bien. Si mon frère avait voulu continuer à travailler sur l'exploitation, je comptais faire un mi-temps ici, et un mi-temps au commerce. Maintenant, je fais tout ici.

FAMILLE SORRY

maïsiculteur en Isère

I- L'EXPLOITATION

A. Description

Mr Sorry cultive 120 ha. Il fait des céréales : du maïs, du blé, du tournesol. Il a également 60 vaches allaitantes, et 60 veaux. "La qualité agronomique des terres est extra. Ce sont de bonnes terres, de première catégorie. Toute la commune est bonne."

Mr Sorry a 46 ans. Il s'est installé à 20 ans. "J'ai racheté la ferme de ma mère, 7 ha. Elle était chez sa soeur. J'étais fils unique. Ce sont mes parents qui sont dans la maison de la ferme. Moi j'ai fait construire ici. "

Il a 25 ha en propriété, et 95 ha en fermage. Toutes les parcelles sont regroupées, la plus loin étant à 2 km. "Il y avait beaucoup de parcelles qui nous touchaient : j'ai acheté. j'ai loué des petites propriétés qui abandonnaient.

Il y a 20 ans, les notaires, les médecins..., ont placé leur argent, mais le fermage ne paie plus, avec les impôts, alors ils cherchent à revendre. Il vaut mieux être locataire que propriétaire. Il y a 10 ans, le terrain agricole était trop cher, 50 000 F/ha. Il faut travailler toute la vie pour rentabiliser. Aujourd'hui, on trouve à 10 000 F/ha. C'est plus facile. En Bourgogne, il y a des terrains qui coûtent 800 000 F/ha. Mais la rentabilité n'est pas pareille. Ils ont plus vite rentabilisé que nous à 10 000 F/ha."

Sur la commune, on est 4 fermes de plus de 100 ha. Avant, 100 ha étaient distribués sur 12-15 fermes. Sur la parcelle de 8 ha derrière la ferme, il y avait 5 propriétaires. Ici, c'était morcelé affreux. Petit à petit ça se regroupe. Sur la commune, sur les quatre, pour la génération d'après, il y en aura 2 de moins, il y en a 2 qui vont fermer. C'est là que ça devient grave pour la profession. Si ça continue, on manquera de nourriture. Sur

La France Agricole, j'ai vu qu'en l'an 2000, on manquera de nourriture, et si l'agriculture meurt, tout meurt.

B. Les activités

Je fais du blé pour la paille, 7,8 ha de maïs ensilé pour nourrir les bêtes, du tournesol, du blé, et du maïs grain pour négocier. Je fais un peu de foin, comme au printemps on n'a pas assez de bétail (on a trop d'herbe). J'utilise la première poussée d'herbe pour faire du foin.

Je ne suis pas engraisseur, car je n'ai pas les bâtiments pour, et puis les veaux ce n'est pas rentable. Il n'y a que les élevages industriels, de 4-5000 veaux qui s'en sortent. Avant que je brûle, j'étais engraisseur.

C. Historique de l'exploitation/Evolution des activités

J'ai arrêté le lait en 1978, suite à l'accident de mon père, avec un élévateur d'engrais. Il est parti à la retraite anticipée. Je me suis retrouvé tout seul avec ma femme et 70 vaches laitières. On a fait un projet d'études : avoir plus de vaches et un vacher, ou arrêter. J'en ai parlé au contrôle laitier, ils m'ont conseillé de laisser tomber.

Je me suis tâté longtemps. 70 % des gens me conseillaient que non ; et 30 % que oui je devais arrêter. Il y avait des grosses primes. J'ai pris les primes et j'ai arrêté. Je ne regrette pas : ce sont les primes et les vachers qui m'ont décidé.

Le problème des vaches laitières c'est qu'il faut de plus gros rendements avec moins de vaches, et pour le lait, il faut un suivi très strict. On traite le matin à 6 heures, le soir à 6 heures... A l'époque, on était moderne : on avait l'alimentation automatique, une salle de traite avec 10 postes directs dans le tank réfrigérant. Le tank à lait appartenait à la laiterie, et j'ai revendu la salle de traite. J'aimais bien ça. J'ai regretté. J'étais plus éleveur que tracteur. Mon père faisait les cultures, et moi je vivais avec mes bêtes.

J'ai brûlé deux fois en 4 ans. Le 11 juillet 1986, et le 27 janvier 1988. La première fois, le corps de ferme a brûlé avec 10 taurillons et un tracteur

neuf. C'était à cause d'un mégot sur la route. La deuxième fois tout a rebrûlé : le tracteur a explosé, le bâtiment était en bois, et c'est là qu'on rangeait la paille et le foin : 68 bêtes ont brûlé dedans, et on a dû abattre les 52 autres. J'ai perdu 120 bêtes d'un coup. Un bâtiment ça se refait, ce sont des matériaux, mais les bêtes...

Ca a été tout un poème. J'étais très bien assuré, mais si j'avais touché l'assurance, j'aurais dû en donner 50 % aux impôts. La deuxième fois, le sinistre est monté à 2,6 millions de francs. Pour reconstruire, il aurait fallu que je réemprunte. Le bâtiment neuf était très moderne : il avait un plancher d'isolation pour le froid. On ne mettait qu'une heure pour nourrir 200 bêtes. J'avais construit les plans moi-même. Je l'avais payé 1 million. Pour reconstruire le même, il aurait fallu emprunter 50 %. Je ne l'ai pas reconstruit. C'est ce qui a un peu dégoûté mon fils de reprendre la ferme.

Je faisais de la viande et des taurillons, de la vache de réforme que j'engraissais. J'allais dans le Doubs, et je rachetais d'anciennes vaches à lait qui ne faisaient plus de lait. Je les achetais maigres dans le Doubs, et je les engraisais, je les attachais 90 jours à l'auge. Je faisais 2 ou 3 rotations par an. Du jour où j'ai brûlé, j'ai abandonné.

J'ai changé mon mode de culture : il restait un bâtiment qui n'avait pas brûlé, où j'avais déjà des vaches allaitantes, 40 à l'époque. Maintenant j'en ai 20 de plus, qui passent l'hiver dehors.

Comme j'ai des problèmes de reins, il ne faut pas que je fasse trop de tracteur. Je vais abandonner les céréales petit à petit."

D. L'organisation du travail

Mme Sorry travaille sur l'exploitation. "Je suis tout seul avec ma femme. On a 2,3 chèvres. Elle fait du fromage pour nous, de la volaille pour nous. Elle fait le ménage pour mes parents qui sont âgés. L'hiver, elle s'occupe des vaches. Quand il y a une grosse bourre, pour semer le maïs par exemple, elle passe la herse. Quand il y a 30 ha à faire en quinze jours, et qu'il faut semer les engrais, herser, semer le maïs, elle m'aide.

Actuellement je suis malade. On est deux à travailler ensemble, en entraide, avec un voisin. Il m'a fait les foins, et quand on veut changer les bêtes de pré, quand il y a de gros coups, on s'aide. J'ai un petit jeune qui était venu en stage ; il était en maison familiale. Il travaille dans un scierie. J'en prenais des stagiaires, pour le lait.

Je ne suis ni en CUMA, ni en association. On travaille à deux, sans obligation, chacun son matériel. On en a tellement vu que ça a mal marché. Il y en a qui l'ont fait, et qui se sont brouillés. Pour rester amis, il vaut mieux avoir chacun son matériel. La CUMA? ça marche un an, deux ans, et la 3ème année, il y a un problème. C'est une mentalité où on se tire les uns sur les autres. Il n'y a pas une bonne entente. Il y a 15 jours, 3 semaines, pendant les manifs, tout le monde était sur la route. Dans la commune, pas un n'y est allé. Il faut être solidaire : c'est ce qui manque.

Comme mes semoirs sont vieux, les 3/4 du temps, je fais semer l'engrais par une entreprise. C'est moins cher que d'investir dans un nouveau matériel. En plus, comme je suis seul, j'ai un problème de main d'oeuvre.

Je décide seul de tout ce qui concerne la propriété : l'époque des semis, des moissons. Pour les traitements, il faut suivre : si les désherbants ont réussi, s'il ne faut pas en refaire.

Je suis au conseil municipal, élu conseiller. Je suis président de la société de chasse, vice-président du groupement d'intérêt cynégétique : dans le coin, on s'est regroupé, 10 sociétés de chasse, et on a arrêté la chasse aux lièvres. On a monté un groupement subventionné par la Fédération des Chasseurs de Lièvre, pour sauvegarder le lièvre qui disparaissait.

J'ai commencé à chasser, j'avais 16 ans. Au début, on ramenait 40-45 lièvres par an. La dernière année, j'en ai ramené un. Là, j'ai pris la présidence. Il restait 3 lièvres dans la région. Le GIC donne aujourd'hui des résultats. On est 29 chasseurs, et on rouvre la chasse avec des quotas. On tue 4 lièvres en tout. On les mangera ensemble. Si on en tue trop, on détruit tout ce qu'on a fait.

Je suis aussi trésorier du Groupement de Défense Sanitaire (GDS). On gère les primes par rapport aux maladies. On touche les subventions du Conseil Général. Si une vache est malade, l'agriculteur a 15 jours pour l'abattre, et on lui donne une prime en fonction de la maladie, pour que le gars puisse l'éliminer, et en racheter une autre. Il y a des GDS dans tous les départements ; ce sont des groupements qui adhèrent à la DSV (Direction des Services Vétérinaires), qui est nationale.

J'en ai fait tuer une il y a deux ans. Que ce soit du bétail à lait, ou à viande, tout est soumis à la prophylaxie : on fait une prise de sang contre la brucellose, la leucose, l'IBR. Toutes les années il y a des prises de sang. Toutes les bêtes positives doivent être abattues dans un délai de 30 jours.

J'avais encore d'autres fonctions : dans les écoles, pour le football... Pour le foot, le fils prend la relève : il joue et il s'occupe. Nul n'est irremplaçable, il faut que ça change. La chasse c'est autre chose. On m'y met d'office : les associations ne se bousculent pas à la porte. A 20 ans j'ai été élu président : j'ai refusé. Ca fait 26 ans que je suis au bureau de la chasse.

E. La vie sociale

J'ai deux filles et un garçon. Il a 20 ans : il fait un IUT de commercial. Une de mes filles n'habite plus chez moi. Elle vit en concubinage. Elle va construire sur une de mes parcelles. L'autre est en dernière année d'études pour faire institutrice.

Moi, je n'ai qu'un certificat d'études primaires. Après j'ai fait un an d'école agricole en alternance avec la maison familiale, et après, j'ai travaillé. Je regrette. Ca me servirait pour la comptabilité, pour des tas de choses. Et les formations pour mon âge se font l'hiver. Et puis j'ai 46 ans, plus maintenant. Mes ambitions sont passées. Si mon fils restait, c'est lui qui les ferait. Lui il a un autre bagage : il est en deuxième année d'IUT. Il est bon.

Le lait, ça nous causait aussi des problèmes : avec 3 gamins, le soir on ne revenait pas avant 20h45. Heureusement que les gamins étaient doués. Là maintenant, on peut s'arrêter ; le dimanche soir on ne rentre pas si on veut.

On ne part pas en vacances, pas pour le moment. C'est un problème financier. J'ai acheté la maison un an avant de me marier, en 1968. Elle est finie de payer, mais il faut la réparer, la remettre comme il faut pour notre retraite.

II- LES PRATIQUES CULTURALES

A. La rotation des cultures

J'ai 30 ha de maïs, 8 ha de blé, 8,5 ha de tournesol, le reste ce sont des prairies naturelles : je renouvelle, suivant la grandeur des parcelles. J'en renouvelle 5, 6 ha par an.

Quand je renouvelle une prairie, je mets en blé. C'est une rotation blé/maïs. Ca arrive qu'on mette du tournesol, mais c'est rare. On fait une rotation prairie, blé, maïs ; après soit c'est de nouveau une prairie, soit on met du tournesol, du blé, et puis une prairie. Les ha varient, mais la rotation qui va bien, c'est maïs, blé, tournesol, ou tournesol, blé, maïs. C'est suivant comme ça m'accorde : si j'ai trop de rangs de maïs. Il y a des fermes, qui ne font que du tournesol, s'il rapporte 4000 F/ha. C'est pas mon cas. C'est mauvais de faire tout de la même culture. Je change jamais ma méthode.

B. Les itinéraires techniques en culture

1-Les engrais :

Pour l'engrais, on met 20-30 % d'engrais de fonds, de l'acide phosphorique, de la chlorure de potassium, au semis. On fait un épandage sur le labour, avant de semer, un engrais de fonds. On herse et on sème en combiné. Sitôt que le maïs a 3 semaines, on met de l'azote. Après, on attend la récolte. Sur le maïs et le tournesol, il n'y a pas de fongicides. Par contre, la semence est plus chère.

2-Pour les phytos :

Pour les désherbants, plus il y a de l'eau, mieux ils réussissent. S'il fait sec, il faut refaire le désherbant, il reste en surface, il s'évapore, et l'herbe repousse. Les traitements évoluent car les résistances se développent.

Sur le maïs, il y a moins de travail. Sur le blé, on fait 2 passages de fongicides : un au printemps, un quand l'épi dore. En engrais, c'est pareil.

3-Les semences :

Il y a des blés meilleurs pour la meunerie. Nous on ne fait que du blé panifiable. Il vaut mieux faire des blés panifiables : on a les mêmes coûts de production, et ça se vend mieux. Ils ont préconisé le Soisson. C'est la crise du Soisson en ce moment. Ça dure un an, deux ans, et puis les géniteurs en trouvent d'autres. Le Soisson ne craint pas le froid, les maladies. Ici on est à 410 mètres. Il y a parfois des gelées au printemps.

4-La culture :

Pour le maïs grain, on laboure en janvier, pour semer fin avril ou début mai. On choisit le moment propice pour labourer, on a le temps. Le maïs se fait derrière le blé ou un autre maïs. C'est libre depuis l'automne. On peut semer l'engrais 8-10 jours en avance.

Le blé se fait à l'automne. Quand on laboure, on sème tout de suite car le blé est derrière le maïs ou le tournesol et ils sont battus en arrière saison, en automne. S'il pleut, ça devient impraticable pour les tracteurs. C'est pour ça que j'ai un semoir combiné, avec le semoir et la herse rotative : on est 2, 3 sur la commune à en avoir un. En un seul passage, je herse et je sème le blé.

Les premiers maïs sont moissonnés fin octobre. Ils ont été semés en mai. On fait une double culture : on met du ray-grass. Je bats les maïs précoces, ou derrière un maïs ensilé qui se récolte plus tôt, je sème du ray-grass tout de suite. On le récolte début mai. On met un maïs ensilé derrière, car il est

semé plus tard, et récolté plus tôt. On le récolte dans un état laiteux, pâteux, pour qu'il soit plus mou pour que la vache le digère.

Des fois, le maïs grain, s'il n'est pas beau, on l'ensile, car il ferait de toute façon un petit rendement. La quantité ensilée dépend du foin : s'il y a beaucoup de foin, on ensile moins, et on vend plus de maïs grain. C'est calculé pour que ça nourrisse les bêtes. Le maïs grain, ça fait des revenus, des fois qu'il faille acheter de l'aliment.

Une entreprise vient moissonner. On livre au stockeur. On ensile avant, en fonction des besoins. L'année dernière en juillet, il fallait nourrir les bêtes, avec du foin, de l'ensilage, du ray-grass. Les stocks de foin étaient bas à l'automne. Il fallait les faire pour l'hiver, alors on a ensilé plus.

Pour savoir la quantité, on le voit à l'oeil, si les stocks ont baissé de moitié. Sinon, il faut acheter l'hiver. On prévoit toujours large car le pré au printemps c'est aléatoire : des fois on peut y mettre les bêtes au 15 mars, des fois il faut attendre le 15 avril. C'est pareil en automne : des fois les bêtes rentrent à l'étable au 15 octobre, des fois au 15 novembre. S'il reste de l'ensilage, on le garde. L'hiver, les vaches vont à volonté au silo de ray-grass, et en plus on leur donne deux ballots de foin par jour. On compte pour les 60 vaches, 2 balles par jour.

5- Les rendements :

Pour avoir un rendement de base de 60 qtx/ha pour le blé, je mets 2 fongicides et de l'engrais en quantité normale. L'année dernière, on a fait une très bonne année : on a fait 70 qtx/ha. Là, à l'oeil, on ne devrait pas en être loin. Enfin, des fois les épis sont beaux et il n'y a rien dedans.

En tournesol, ça marche bien chez nous. On fait 30 qtx/ha en moyenne. On calcule la moyenne sur 5 ans. En céréales ça se calcule sur 5 ans.

En maïs, on fait entre 80 et 100 qtx/ha. C'est très rentable sur nos terres.

C. Les itinéraires techniques d'élevage

J'ai des Salers, et le taureau est un Charolais. Ce sont des veaux croisés qui partent en Italie et en Espagne. Il y a longtemps que j'ai cette race là, depuis que j'ai des vaches allaitantes. La vache vèle très bien toute seule.

Le veau naît, en hiver, en bâtiment, sauf les 20 qui naissent dehors. Pendant 8-10 jours il faut le surveiller, faire des piqûres contre la diarrhée. Avant qu'il naisse, on se lève la nuit pour surveiller la vache. Quand le veau est né, on fait des injections de vitamines à la naissance. Tout le monde le fait maintenant. On fait attention aux diarrhées, on surveille la mère.

Au printemps, les veaux vont dans les prés avec la mère. On les surveille pour les écarts de température, pour la grippe, s'il ne tète pas sa mère, s'il mouche, s'il est en tas, couché, ou au contraire s'il s'isole. En fait, le travail c'est surtout de la surveillance. Les 15 premiers jours de printemps on passe tous les jours dans les prés. Après c'est deux fois par semaine.

Là en ce moment, en juillet, on se méfie des coups de chaleur. L'eau dans les prés provient de sources naturelles. Le travail consiste surtout à changer les bêtes de pré.

Pour la reproduction, c'est au printemps. On met le taureau avec les vaches. Il n'y a pas besoin de s'en occuper. L'insémination artificielle, il faut rentrer la bête, l'attacher. Ça coûte 200 F.

Il faut savoir choisir son taureau. On met de l'argent sur un taureau. Là je viens d'en acheter un, il y a un an. Je l'ai payé 10 050 F. J'en ai un autre, un plus gros. Il coûtait 12 000 F. On compte un taureau pour 30 vaches. Il en faut deux car sinon ça ferait trop de vaches qui arriveraient en chaleur en même temps.

Il y a deux ans, j'avais un taureau qui était trop lourd. Si le taureau est trop lourd, il n'arrive plus à se lever, et ça retarde tout, ça désorganise tout. Il loupait des vaches. Sur une saison, c'était trop tard. Ça m'a tout désorganisé. Ça a été un gros problème.

La période de vente des broutards est de septembre à novembre. Avant, il y a 10 ans, il y avait peu de vaches allaitantes. La demande était en septembre-octobre-novembre, les périodes où les gens ensilent le maïs, mais les engraisseurs ont évolué, et ils ont du maïs toute l'année.

Si les broutards sont nés en juin, ils ne tournent pas dans le cycle du marché de la vente de broutards. Il y a 2 mois et demi, en mai, j'ai vendu 10 broutards, nés tôt (fin octobre-novembre). Je les ai bien vendus. Les veaux qui sont tardifs à la naissance sont précoces sur la vente.

Maintenant, je n'enlève jamais les taureaux. Une vache a sa gestation sur 9 mois. Moi j'ai toujours 30 vaches avec un taureau, et 30 vaches avec l'autre. Je le faisais déjà avant le gros taureau. L'hiver elles sont en stabulation libre. Souvent, la vache, un mois après le vêlage, elle revient en chaleur.

L'avantage d'avoir toujours le taureau là, c'est que par exemple, si la vache fait un veau en novembre, en décembre elle peut déjà être pleine. Le but est qu'elle fasse 1,5 veau dans l'année. Si je ne mets le taureau qu'en mars, il y a 4 mois. Ça retarde la bête de 3 mois. Sur 3 ans, ça perd un veau. Alors que là, elles reprennent un mois après. Je gagne un veau, et j'ai des veaux hors cycle dans des périodes où c'est mieux vendu, car il y a de la demande et peu de veaux sur le marché. J'en ai 5-6 qui viennent de faire leur veau. Je les vendrai en janvier-février, où il n'y en a point.

D. L'équipement de l'exploitation et les investissements

J'avais le tracteur 100 chevaux, et un petit tracteur. J'ai racheté une faucheuse-conditionneuse, à 100 000 F, en autofinancement. Ça coupe l'herbe, et ça l'écrase. Comme ça, ça sèche plus vite, en 1,5 jours au lieu de 3. S'il n'y a que 2 ou 3 jours de soleil, on sauve le foin. J'ai aussi acheté une fourche élévatrice pour transporter les ballots.

Pour la faucheuse, c'était de l'argent placé en PEP. Le PEP était à 6 %. Si je faisais un prêt pour acheter du matériel, c'était à 10,45 %. L'argent placé me rapportait moins d'intérêt. Je gagnais à déplacer l'argent.

L'autre faucheuse datait de 1976. Elle était complètement morte. J'ai racheté la fourche d'occasion quand ça a brûlé, car je n'avais pas les moyens d'en acheter une neuve. Aujourd'hui, avec mes problèmes de colonne vertébrale, il faut aller moins sur le tracteur ; j'ai besoin de matériel adéquat.

J'ai une herse rotative, qui a 4 ans aussi, et qui a été autofinancée, un semoir à engrais et un semoir à grain qui sont plus vieux, un roundballer, acheté il y a 4 ou 5 ans. Avant on changeait plus le matériel, maintenant moins, mais il faut suivre l'évolution du matériel et de la main d'oeuvre. Par exemple, avant la paille était en petites bottes, on les faisait ensemble, les femmes participaient. Maintenant on fait tout tout seul. La plupart des fermes ont des roundballers.

L'investissement le plus récent date de trois ans, une enrubanneuse. Elle met un film autour du ballot. C'est comme une conserve : si le foin n'est pas sec, ça évite qu'il s'abîme. Il n'y a que moi qui ai cet appareil sur la commune. Cette année il a été très utile à cause du temps. Pourquoi j'ai acheté cet appareil ? C'est la météo qui a décidé. Cette année, ils me téléphonaient tous pour que je leur prête. Le foin pourrissait. A l'automne il pleut. On est moins tributaire du temps, et on sauve la marchandise. Un foin qui est à 3/4 sec perd 50 % de sa valeur, et c'est le double de travail, car il faut le faner. S'il est moins sec que ça, on peut le brûler.

Avec la sécheresse, il y avait un problème de bâtiments : je n'avais pas de place pour loger le foin. Plutôt que de refaire un bâtiment, j'ai préféré acheter ça qui coûte 40 000 F, et le foin peut rester dehors. Ca rend bien service. Il y a 40 balles à l'abri, et le reste, tout enrubanné, reste dehors.

J'ai de moins en moins d'investissements : les échéances de prêts s'éliminent. Il me reste des emprunts sur un tracteur 60 chevaux, le dernier que j'ai acheté, il y a 4 ans, pour remplacer le 2ème qui a brûlé ; il me reste 4 ans d'échéances sur la ferme de la famille : c'était un prêt sur 30 ans, et j'ai un prêt d'élevage, pour l'achat du bétail quand j'ai refait le cheptel, à des taux bonifiés de 6,5 %. En matériel, on n'achète que ce qu'on est obligé.

Je n'achèterai plus rien jusqu'à la retraite. Le matériel est en super état. J'ai 2 tracteurs, un de 100 chevaux et un de 60. Le premier a 6 ans ; je l'ai racheté après le premier feu, et le deuxième a 4 ans : il a été autofinancé.

E. Les bâtiments et les investissements

Je n'ai plus qu'un bâtiment. J'avais emprunté en 1986 pour le bâtiment neuf. Avec l'argent de l'assurance, j'ai remboursé mes prêts, et j'ai gardé un peu d'argent. Je n'ai pas reconstruit. Dans 14 ans, je serai à la retraite. Le bâtiment ne vaudrait plus rien.

III- LA GESTION DE L'EXPLOITATION

A. La distribution

1- Les achats :

On travaille avec des organismes stockeurs, avec le GAIC (Générale Agricole Industrielle et Commerciale). C'est la plus grosse boîte de la région. C'est un privé ; ils ont 150 employés. Ils ont des dépôts de stockage. Ils en ont un dans la commune. Nous on cherche ce qui est pratique.

J'achète tout chez eux : les engrais, les semences, les phytos, et je vends tout chez eux.

J'achète les semences de blé et les engrais de fonds à l'automne. J'achète les engrais pour les prairies, le maïs, le tournesol fin décembre, pour être livré en azote au bon moment. Les premiers épandages d'azote ont lieu fin janvier.

On commande tout, et on est livré à mesure. Après, c'est nous qu'on leur livre. Souvent ils échelonnent les paiements. Si une année a été bonne, mais qu'on a des difficultés de trésorerie, on paie à la récolte. Ils nous avancent, moyennant des agios. Comme le blé se moissonne plus tôt que le tournesol, on est payé 5, 6 semaines après le battage.

2- Les ventes

Pour les veaux, les broutards, il y a 3 ans on les vendait 5,5-6000 F/tête. En 1991, on les a vendus 3,5-4000 F/tête. On vend à un négociant qui commercialise.

B. Les intrans

1- Les cultures :

L'humidité est le critère de qualité pour le maïs. La base est 15, pour un maïs sec. Il est ramené à 15. La moyenne en 1991 était de 24. On paie le séchage pour ramener le maïs de 24 à 15, c'est à dire qu'ils prennent tant du kilo pour le séchage. Pour cette année on ne sait pas. Ca dépend du temps à l'automne. Si septembre et octobre sont secs, le maïs sera sec. Si c'est pluvieux, on peut taper à 40.

Le coût à l'ha du tournesol est de 4000-4500 F/ha. C'est une moyenne sur les cultures. Ca tient compte des semences, engrais, fongicides, MSA, impôts fonciers, travail, ou plutôt investissements en matériel.

Il y a 1500 agriculteurs en Isère qui n'ont pas payé la MSA. Moi j'ai 46 ans : 80 % des prêts sont finis. Il y a 10 ans, avec 100 % de prêts à payer, on avait moins de difficultés.

Le blé :

En azote, il faut 200 unités/ha. On compte qu'1 kg d'azote fait 33,5 unités. Avant on en mettait moins, car le blé versait ; maintenant, on en mets plus. Maintenant il y a soi disant des problèmes d'eau.

Il y a 10 ans, on vendait le blé 1,28 F/kg, et le coût/ha était divisé par 2.

La semence, il faut en mettre 160 kg/ha.

Ce qui coûte le plus cher à l'ha, ce sont les céréales : les frais de mécanisation et le travail. Pour un ha de pré, quand il est ensemencé, il y a un passage d'engrais, un d'azote, et c'est tout. Les semences de maïs sont les plus chères. Le coût à l'hectare est le même pour toutes les céréales : il y a les mêmes heures de boulot. Cette année on gagnera plus sur un ha de maïs que sur le blé.

2- L'élevage :

Les vaches sont nourries à l'ensilage de maïs et au foin. Il n'y a que l'année passée où on a été obligé d'acheter des aliments pour les broutards.

Il y a deux ans, j'avais un taureau qui était trop lourd. Si le taureau est trop lourd, il n'arrive plus à se lever, et ça retarde tout, ça désorganise tout. Ça a été un gros problème. La période de vente des broutards est de septembre à novembre. Si les broutards sont nés en juin, ils ne tournent pas dans le cycle du marché de la vente des broutards. Il y a 2 mois et demi, en mai, j'ai vendu 10 broutards, nés tôt (fin octobre-novembre). Je les ai bien vendus. Les veaux qui sont tardifs à la naissance sont précoces sur la vente.

C. La gestion

1- La rentabilité :

La ferme était rentable il y a 10 ans, mais plus ça va, et moins elle l'est. On a eu trois années de sécheresse, et les cours s'effondrent.

Le C.A a baissé de 30 %. En 1991, on avait 850 000 de C.A brut. En 1990, on avait un déficit de 44 000 F, en 91 22 000. 92 devrait être une meilleure année : on pense qu'on rétablira. C'est basé sur les rentrées et les sorties. On n'a point d'investissements. C'est un déficit fiscal : on est exonéré d'impôts pour le moment. C'est dû à la chute des cours et à 3 années de sécheresse. En maïs, on faisait de 75-100 qtx/ha. On est tombé à 60. Pour les veaux, les broutards, il y a 3 ans on les vendait 5,5-6000 F/tête. En 1991, on les a vendus 3,5-4000 F/tête.

L'année dernière, on a fait une bonne année en céréales, mais les veaux, ça a été la catastrophe. Il n'y avait pas d'herbe à cause de la sécheresse, alors il a fallu acheter des aliments, et les veaux se sont mal vendus, en moyenne, 2200 F de moins par veau. Sur 60 veaux ...

2- La comptabilité :

Je suis au centre de gestion de la FNSEA. Nous, on leur fait tout faire. On n'a pas le temps. Ça coûte assez cher. Ma femme classe les factures, et après ils se débrouillent.

On est au bénéfice réel. Il y a trois choses : celui qui est au-dessus de 240 000 F de chiffre d'affaires, est à la TVA obligatoire. Celui qui est entre 250 et 500 000 est au bénéfice réel simplifié, et celui qui est au-dessus de 500 000 est au bénéfice réel.

3- Les revenus de l'exploitation :

Les revenus de l'exploitation ce sont les veaux, les céréales, les vaches de réforme : si on vend, on en rachète d'autres. Dans le Cantal on achète des Salers. Ce qui rapporte le plus ? Cette année, la balance était équilibrée. On ne manque pas d'herbe, il a plu. Les vaches ont du lait, les veaux sont plus gros. Comme le prix du veau est par rapport au nombre de kilos qu'il fait, le but est qu'ils soient le plus lourds possibles. Après, ils partent en Italie pour l'engraissement, pendant 6, 7 mois.

Les céréales se présentent bien. On ne sait pas vraiment les cours. Si on a de gros rendements, et que les cours s'effondrent, on aura des problèmes, car pour le blé et le maïs, la PAC ne joue pas encore cette année : il n'y a pas de subventions.

4- Le salaire :

Dans la gestion, pour 14 heures par jour de travail à deux, on gagne 4900 F/mois. Il y a 15 ans, on était pareil. Un ouvrier fait moins d'heures, et il élève mieux sa famille. Nous on a gagné en moderne, et en qualité de travail, mais on a perdu en revenu.

5- Questions assistées :

Un capital disponible : c'est un capital cheptel. Si j'ai un gros pépin, je vendrais mon bétail.

Un taux d'endettement : J'ai un taux réduit. Je suis au plus bas pour ne pas trop payer d'impôts. Les frais d'intérêts sont déduits du bénéfice réel. On a intérêt à en avoir un peu sur l'exploitation.

Une marge de rendement : Il faut une marge de rendement pour être compétitif. On cherche toujours à faire le plus de rendement possible, c'est le but de tout agriculteur qui tient la route. C'est peut-être là qu'on a fauté un peu.

La rentabilité financière : ça ne me dit pas grand-chose, le capital qu'on a, aussi bien vif que mort.

IV- LA PAC

A. Opinion générale

Avec la réforme de la PAC, on aurait intérêt à faire du blé. La PAC va limiter les rendements en céréales. On aurait intérêt à faire du blé avec la prime fixée à 2000 F/ha (elle n'est pas encore fixée), au rendement de 40 qtx/ha, avec peu d'engrais. Il faudra que l'on arrive à ce 40 qtx paient tous les frais, la MSA (mutuelle), les impôts fonciers, les produits phytos et les désherbants, les engrais, que les 2000 F ne soient que le bénéfice.

En 1991, on a fait 70 qtx/ha de rendement. C'est très bien pour la région. Il y a un gars qui ne fait qu'un fongicide, il a eu 40 qtx. Moi, avec 2 fongicides et les engrais, je fais 70 qtx. Il y a un champ juste devant là. Le gars a simplement semé ; il n'a rien mis. Il fera 7 qtx/ha, et encore, je suis optimiste. Ca ne paie pas la moissonneuse-batteuse, ni rien.

Ils parlent de payer 0,90 centimes/kg, mais ce n'est pas fixé encore. C'est l'ONIC (Organisation Nationale et Internationale des Céréales) qui fixe le prix du blé. C'est une commission française et de la CEE.:

On touche la prime à la vache allaitante : 640 F/vache. Avec la PAC, ça va monter à 1200 F, mais quand ? C'est tout ce qu'on touche.

Cette année on va toucher la prime de la PAC au tournesol. On devait toucher fin avril après le semis pour la baisse de rendements. On n'a encore rien touché. On devait toucher 4000 F/ha en échange de la baisse des prix. Il y a 2 ans, le tournesol était payé 2,7 F, il y a un an, 1,7 F. Cette année, il sera payé 1 F. En moyenne, on fait 30 qtx/ha de rendement. Avec les prix d'il y a 2 ans, j'y gagnais plus (environ 8000 F/ha). Là, 30 qtx à 1 F, plus 4000 F de prime, ça fait 7000 F/ha. Ils veulent baisser les excédents; mais ils se sont trompés l'Etat. Le point de vue des agriculteurs, ça va être en blé de faire 40 qtx au lieu de 70, et de garder la prime comme bénéfice. On va manquer de nourriture en France : c'est pas bon.

Pour cette année on n'a encore rien fait car on n'est pas sûrs qu'ils donneront la prime. En tournesol, la meilleure période pour le semis est entre le 20 avril et le 1er mai. On devait toucher les premiers 2000 F fin mai début juin. On est au 25 juillet et on n'a rien touché. D'après le GAIC, on ne sait pas si on touchera un jour. S'ils baissent le prix à 1 F, et qu'ils ne donnent pas les 4000 F...Pour l'instant on est pris au piège, mais s'ils ne donnent pas les 4000 F, il n'y aura plus de tournesol.

Sans les 4000 F, et avec la baisse du cours de 70 centimes, ça fera une perte de 6000 F/ha par rapport à l'année passée.

80 % des agriculteurs vont voter non au référendum. La PAC ? Le premier résultat de l'Europe est négatif ; on ne va pas voter oui au référendum. Le système de subventionner tout n'est pas bon. Ils ont promis 2000 F et on n'a rien vu. Comment voulez-vous que les céréaliers votent oui si le 14 septembre ils n'ont rien reçu. Ils baissent les cours et ils ne donnent rien.

B. La jachère

La jachère, j'y trouve pas bien beau. On va geler 15 %. On ne sait pas encore. Aux informations il y a 15 jours, ils disaient que les jachères on pourrait les ensemercer par du colza ou du tournesol pour faire de

l'éthanol. Les 15 %, ce sera sur le tournesol que je les prendrais. Le maïs, j'en ai besoin, et comme les terrains ne craignent pas trop le sec, j'ai de bons rendements en maïs ; c'est plus rentable. Et j'ai aussi besoin des prairies. 8 ha de tournesol, deviendront des prairies.

On ne pourra rien faire, mais il faudra que ce soit entretenu. On pourra semer de l'herbe, mais pas pour le bétail.

C. Culture extensive/intensive

La PAC encourage l'extensif ? mais c'est le contraire. Si on nous donne 2000 F/ha de blé, pour 40 qtx/ha, ça paie les frais. On va diminuer les frais, les rendements, et on va en manquer. Si on met moins d'engrais, de rendements, de phytos, ça va faire du chômage dans les boîtes. Ca va vite les tonnes. C'est tout lié tout ça. Aujourd'hui, tout s'enchaîne. Toute la chaîne va diminuer. Dans la matériel agricole par exemple, ils ont des problèmes, ils ne vendent plus rien. On investit bien moins ; on attend l'autofinancement ; on répare plus. Avant, avec la TVA récupérable, on ne mettait pas grand-chose et on repartait à neuf.

L'écologie ? C'est un problème de coûts : si le maïs était payé 2 F/kg, produire 40 qtx/ha ça suffirait. C'est un problème de cours.

D. Les projets

Après moi, c'est fini. Si le statut de l'agriculteur était comme quand je me suis installé, j'aurais aimé que quelqu'un reprenne derrière. A cette époque là, on gagnait notre vie.

A cause de mon problème de reins, il faut que je réduise le nombre d'heures passées sur le tracteur. On va donc augmenter le nombre de bêtes. On fera moins de grain, et plus d'ensilage. On va diminuer le tournesol et le maïs pour faire plus de prairies, et plus de foin. On garde le blé pour la paille. On le fera progressivement l'achat de bétail. On pense monter à 100 vaches environ sur 2 ans. La rentabilité est moyenne. Le bâtiment a 20 ans. Avec les 100 vaches, il y en a 40 qui passeront l'hiver dehors.

Etre salarié ? Ca marcherait tout de suite. On paie cher d'être son propre patron. La sous-traitance ? Ca n'existe pas.

ANNEXES

Tableau Logique Economique

RAISONNEMENT	STRATEGIE	MOYENS	OPTIONS
En terme de REVENU	Minimiser les frais	Faire des économies	Acheter moins
	Maximiser les gains		Acheter le moins cher
	Maximiser les marges	Diversifier les sources de revenus	Faire des économies d'échelle
	Répartir les risques	Limiter les charges de structure	Raisonner la mécanisation
	Limitier les impôts		Raisonner les installations
	En terme de TRESORERIE	Minimiser les pertes	Chercher la complémentarité des activités
Consommer		Compenser entre les différentes activités	
Epargner			
Investir			
Eviter les primes			
En terme de FINANCEMENTS	Multiplier les moyens de paiement	Se désendetter	
	Raisonner	S'autofinancer	
			Emprunter

Tableau Logique Gestionnaire

RAISONNEMENT	STRATEGIE	MOYENS	OPTIONS
En terme de REVENU	Minimiser les frais	Faire des économies	Acheter moins
			Acheter le moins cher
	Maximiser les gains		Faire des économies d'échelle
	Maximiser les marges	Diversifier les sources de revenus	
	Répartir les risques	Limiter les charges de structure	Raisonner la mécanisation
	Limiter les impôts		Raisonner les installations
	Minimiser les pertes	Chercher la complémentarité des activités	Optimiser le rapport autoconsommation/vente
Consommer			
Epargner	Compenser entre les différentes activités		
En terme de TRESORERIE	Investir		
	Eviter les primes		
En terme de FINANCEMENTS		Se désendetter	
	Multiplier les moyens de paiement	S'autofinancer	
	Raisonner	Emprunter	

Tableau Logique Institutionnelle

RAISONNEMENT	STRATEGIE	MOYENS	OPTIONS
En terme de REVENU	Minimiser les frais	Faire des économies	Acheter moins
	Maximiser les gains		Acheter le moins cher Faire des économies d'échelle
	Maximiser les marges	Diversifier les sources de revenus	
	Répartir les risques	Limiter les charges de structure	Raisonner la mécanisation
	Limiter les impôts		Raisonner les installations
	Minimiser les pertes	Chercher la complémentarité des activités	Optimiser le rapport autoconsommation/vente
	Consommer		
Epargner	Compenser entre les différentes activités		
En terme de TRESORERIE	Investir		
	Eviter les primes		
En terme de FINANCEMENTS		Se désendetter	
	Multiplier les moyens de paiement	S'autofinancer	
	Raisonner	Emprunter	

Tableau Sphère Commerciale

RAISONNEMENT	STRATEGIE	MOYENS	OPTIONS
En termes de DEBOUCHES		Routiniser	
		Etre en contrat	
		Chercher les contrats	
		Diversifier les circuits de vente	
		Miser sur la rareté du produit	
En termes de PRIX DE VENTE	Chercher la sécurité		Chercher les clients
	Chercher de nouveaux débouchés		Diminuer les prix pour être compétitif
	Optimiser le rapport autoconsommation/vente		Diversifier les produits
	Valoriser l'image de marque	Developper la vente directe	
	Compenser les inégalités du marché	Jongler avec les produits vendus	
	Obtenir les meilleurs prix de ventes	Vendre hors cycle	
		Eviter la réfaction	

Tableau Sphère Technique

STRATEGIE		MOYENS		PROJETS
			S'informatiser	
Minimiser les risques techniques		S'équiper	Investir en équipement	
Optimiser la qualité	Minimiser		Mécaniser	Développer/agrandir
	Maintenir		Suivre/contrôler	Recentrer/spécialiser
	Maximiser	S'informer	Apprendre/échanger	Reconvertir/diversifier
Optimiser rendements	Augmenter		Ne pas lésiner	Etendre la filière de P
	Diminuer/maintenir		Diminuer	
Routine		Raisonner les intrans	Extensifier	Attendre
	Etendre		S'autosuffire	Rentabiliser
Maitriser filière de P ¹	Spécialiser		Ne pas le compter	Pas de projet
	Diversifier		Spécialiser	Retraite
		Raisonner le travail	Faciliter	
			Réduire en temps	

¹ Production