

### LA SATISFACTION AU TRAVAIL NE RIME PAS NÉCESSAIREMENT AVEC OPTIMISATION TECHNICO-ÉCONOMIQUE

Christophe Monteux nous a expliqué comment ses choix techniques prennent en considération un ensemble d'enjeux. La recherche de plaisir au travail est au cœur de ceux-ci, quitte à assumer de ne viser ni l'optimisation de ses coûts de production, ni la meilleure valorisation commerciale possible. Retour sur les leviers qui lui ont permis d'accéder à un équilibre entre épanouissement au travail, conduite technique des ateliers et résultats économiques.



**THÉMATIQUES TECHNIQUES :** Organisation du travail, commercialisation, dates de mise-bas, qualité de vie



#### CHRISTOPHE MONTEUX

##### 1 UTH

**Le Cheptel :** 130 brebis de races Blanche du Massif-Central, Préalpes du Sud, Mérinos  
10 vaches allaitantes de race Galloway  
25 chèvres de race Rove

##### Les surfaces fourragères

- 65 ha de parcours
- 17,4 ha de prairies permanentes
- 4,6 ha de prairies temporaires

##### La production :

Agneaux de 3 mois vendus en filière pour 75% de l'effectif (5,5€-7€/kg) et en vente directe pour 25% (11€/kg)  
Bovins vendus à 220 kg de carcasse à 30-36 mois ; Chevreaux en croissance lente

##### La commercialisation :

Vente en filière longue (agneaux), Vente directe ; Labellisation AB

#### Contexte de l'expérience

Christophe Monteux s'est installé hors cadre familial, il y a 10 ans. Passionné par les relations singulières qu'il entretient avec chacune des espèces de ruminant, il a créé trois ateliers : un atelier principal en ovins allaitants et deux ateliers secondaires en bovins et caprins allaitants. Dès son installation, il a fait un ensemble de choix qui lui permet d'atteindre sereinement ses objectifs économiques.

Une des clés de sa sérénité réside dans le faible niveau d'endettement.

La ferme est intégralement louée. Ainsi, l'installation s'est réalisée avec un minimum d'investissements, concentrés sur l'acquisition du cheptel et d'un parc mécanique restreint, remboursés en dix ans.

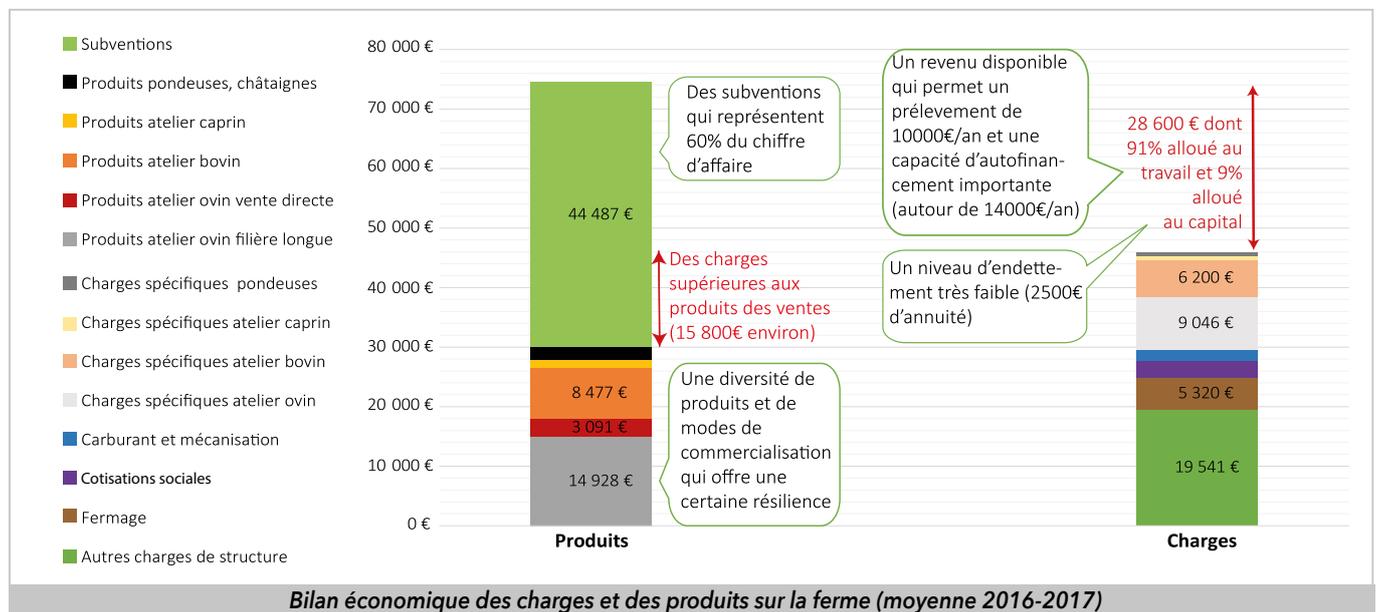
Le revenu disponible annuel dégagé est de l'ordre de 26 000€. L'éleveur prélève environ 10 000€ pour subvenir à ses besoins, ce qui lui permet d'avoir une bonne capacité d'autofinancement (réserves financières allouées à de futures dépenses). Ainsi sa stratégie financière de départ lui a permis de construire un cercle vertueux : il a rapidement

pu constituer des fonds propres plutôt que de rembourser des annuités. Ceci lui permet d'investir à nouveau sans s'endetter fortement.

Les subventions PAC constituent 60% des recettes, elles sont donc particulièrement décisives pour sa viabilité économique.

Parmi les divers ateliers de la ferme, l'atelier ovin concentre le plus de charges de fonctionnement, qui sont pour la majeure partie des charges d'alimentation. Les charges des ateliers bovin et caprin sont quant à elles réduites et concentrées sur les prestations d'abattage et de découpe. Les coûts de mécanisation sur la ferme sont particulièrement bas, du fait d'un raisonnement de fond sur l'acquisition du parc matériel et de son utilisation.

La diversité des ateliers de production et des modes de commercialisation offre beaucoup de satisfaction à l'éleveur. Il considère que cela participe à construire de la résilience et de l'adaptabilité face aux aléas et à l'évolution de ses envies.



Bilan économique des charges et des produits sur la ferme (moyenne 2016-2017)

## Déclencheur de l'expérience

Christophe Monteux trouve du plaisir chaque matin à soigner ses animaux. L'astreinte quotidienne est vécue comme structurante et non comme une contrainte. Il n'y a pas une tâche qu'il n'aime pas faire sur la ferme, surtout lorsque celle-ci démarre. Cependant, lorsqu'une tâche dure, il se lasse. C'est pourquoi, il ne veut pas d'un système inscrit dans une routine toute l'année. Il aime notamment maintenir des activités qui l'ouvrent sur des relations sociales à l'extérieur. Ce qu'il réussit en étant tondeur au printemps, et en commercialisant une partie de sa production en vente directe.

## Pratiques mises en œuvre

### UNE ORGANISATION QUI DIVERSIFIE LE TRAVAIL SUR L'ANNÉE

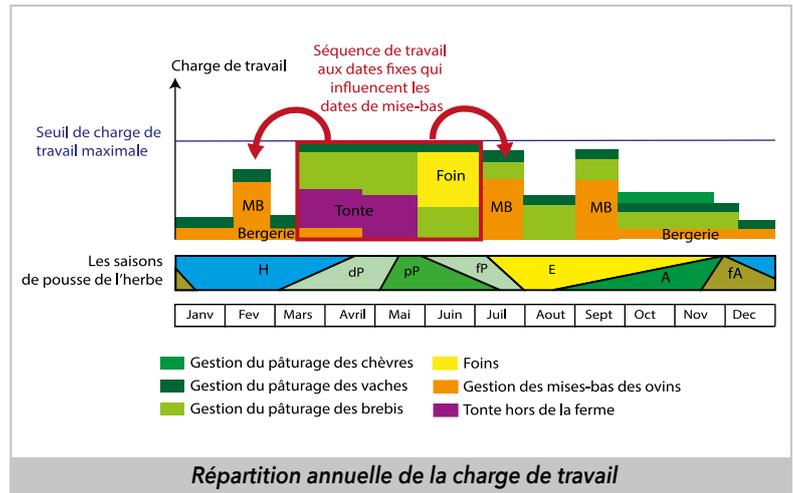
Les choix techniques de Christophe Monteux sont en partie conditionnés par les enjeux d'articulation des différentes activités annuelles. Notamment, la saisonnalité de la tonte et des foins justifie les dates de mise-bas et la conduite des animaux au printemps. Les mises-bas de fin d'hiver et d'été sont calées de manière à ce qu'elles se passent avant et après cette séquence de tonte et de foin. Les brebis mettant bas en hiver sont gardées jusqu'au sevrage des agneaux en bâtiment, par souci de simplification de la conduite de déplacement et d'alimentation de ce lot. La conduite de pâturage est la plus simple possible pendant toute la période où se cumule la tonte puis les foins.

## Objectif

Organiser les différents ateliers de manière à répartir la charge de travail selon un rythme annuel non lassant, et de manière à ce que la conduite des animaux constitue le cœur de métier.

En pratique cela se traduit par :

- la définition d'une conduite d'élevage qui s'articule de manière à maintenir l'activité de tonte au printemps
- une stratégie de commercialisation mixte qui limite le temps de travail de transformation et commercialisation (vente en filière) et qui permet d'ancrer la production sur le territoire (vente directe).



### UN ÉQUILIBRE TROUVÉ ENTRE VENTE EN FILIÈRE ET VENTE DIRECTE

Parce qu'il est passionné par la production, l'éleveur ne désire pas consacrer une part importante de son travail à la transformation et à la vente directe. Il commercialise en vente directe la viande de bœuf, les chevreaux et une petite partie de sa production d'agneaux (moins de 25%). Les agneaux commercialisés en vente directe sont conduits de façon identique à ceux vendus en filière longue, ce qui implique des coûts d'alimentation élevés (en raison d'une croissance rapide avec complémentation coûteuse des agneaux et des coûts d'alimentation relativement élevés des brebis). Néanmoins, le prix de vente directe des agneaux était assez faible en 2016 et 2017 (11€/kg de viande découpée).

### DES DATES DE MISE BAS QUI NE RÉPONDENT PAS À DES ENJEUX D'OPTIMISATION DES COÛTS DE PRODUCTION

L'éleveur a choisi d'avoir 3 mises-bas. Cela lui permet : d'avoir des effectifs réduits pour limiter la durée des séquences d'agnelage ; de valoriser des lots d'agneaux au moment où la filière propose des prix avantageux (Pâques et automne) ; d'étaler les apports de trésorerie ; et d'articuler les mises-bas avec les pics de travail de tonte et de foin.

Ceci l'a amené à ne pas organiser une rencontre optimale entre les périodes de besoins forts de ses brebis et la disponibilité des ressources alimentaires sur la ferme. Les forts besoins du lot de brebis qui agnellent en hiver sont intégralement couverts par des aliments distribués en bergerie. L'agnelage d'été est réalisé en bâtiment, et l'alimentation en cas d'été marqué est sécurisée par distribution de fourrages et de compléments. L'agnelage d'automne se fait tardivement. Aussi une part importante des besoins est couverte en bâtiment. Les agneaux sont intégralement conduits en bergerie avec un aliment complet.

