

# Un jeune éleveur d'agneaux se lance dans la vente directe pour valoriser ses produits

À la tête d'un troupeau de 300 brebis, Damien Bouat est installé sur une exploitation d'une centaine d'hectares située sur les causses de Carennac. Il nous explique ce choix d'un retour sur l'exploitation familiale et sa manière de mener cet élevage.

**Comment vous situez-vous dans le contexte général d'une agriculture qui se dit en difficulté ?**

Pour ma part, avec mes 300 brebis, je fais partie des petits éleveurs. Certes, il y a des raisons de vouloir meilleure situation, mais je ne tiens pas à dégrader notre image auprès des consommateurs.

**Qu'est-ce qui vous pose le plus problème ?**

C'est le volet de la valorisation de nos produits ! Je pense que les consommateurs n'ont pas le budget nécessaire pour acheter nos produits. Si je me mets à la place d'une mère de famille avec plusieurs enfants, une maison à crédit... dès lors qu'elle se retrouve face à un gigot d'agneau de Nouvelle-Zélande dont le prix est largement inférieur à un gigot d'agneau français, forcément qu'elle va prendre le moins cher.

Le souci c'est qu'en France on importe d'abord depuis les autres pays et qu'ensuite on s'occupe de nos productions. Alors que la logique voudrait que ce soit l'inverse. Or, nous ne pouvons pas rivaliser avec des pays dont les prix sont bien inférieurs à nos coûts de production.

**Dans un tel environnement**

## La légende des « lunettes noires »

Le fait que les brebis Caussenardes aient les yeux cerclés de noir, proviendrait d'une initiative de nos ancêtres qui lorsqu'ils gardaient les troupeaux sur les causses du Quercy, en raison des fortes chaleurs, considéraient que le soleil faisait mal aux yeux des brebis. C'est pour cela qu'ils ont eu l'idée de dessiner des lunettes noires autour des yeux des brebis, à l'aide de bouts de charbon de bois.

**commercial, comment parvenez-vous à joindre les deux bouts ?**

Je partage le travail sur l'exploitation avec mon père et nous sortons 600 € par mois chacun. Il est vrai que nous n'avons peut-être pas les mêmes besoins que d'autres personnes qui ont davantage de frais... Ceci étant dit, en ce moment par exemple, nous sommes en période d'agnelage et il faut se lever la nuit, s'assurer que les naissances se passent bien et que les petits têtent leurs mères.

**Pour autant que ce ne soit pas facile tous les jours, cela a été un choix pour vous, de vous installer sur l'exploitation familiale ?**

Tout à fait ! Effectivement je suis maçon de formation avec un passage chez les Compagnons du devoir. Mais il est vrai que je suis très attaché à la race locale des brebis Caussenardes, que je souhaite préserver. C'est ce qui m'a amené à une reconversion professionnelle, même si les critiques ne manquent pas quant à cette race de brebis, qui ne serait pas idéalement conformée au niveau boucherie. Par exemple, à la naissance, entre un agneau de race Caussenarde et un agneau croisé, la différence de poids sera du double. Je suis égale-



Damien Bouat, 28 ans, éleveur des agneaux de race Caussenarde du Lot sur le causse de la commune de Carennac.

ment attaché au caractère local de cette race. Pour moi c'est une évidence, il faut produire local !

**À présent, vous cherchez à valoriser vos productions et dégager des marges qui vous permettent de vivre ; quelle solution ?**

C'est exactement pour cela que je me suis lancé dans la vente directe, car la différence en ce qui concerne mon bénéfice, par rapport à la vente auprès d'une grande surface, varie du simple au double. Le processus traditionnel c'est la vente à un maquignon, lequel prélève une commission, avant de revendre en grandes surfaces, lesquelles évidemment appliquent leurs propres tarifs !

**Comment sont nourries vos brebis ?**

Elles vivent en pleine nature et un mois environ avant que les brebis entrent en phase d'agnelage je les rentre en bergerie et elles sont alors nourries avec les céréales produites à la ferme, principalement de l'orge et du maïs. Il y a également des fourrages et de la luzerne en particulier, une herbacée riche en protéines.

**Quel est donc votre circuit de vente ?**

Je transporte mes agneaux à Saint-Céré où ils sont abattus. Ensuite, c'est une entreprise qui assure la découpe et le conditionnement. Il me revient alors de récupérer les lots de viande assortis d'un contrôle qualité, pour les livrer chez les clients. En règle générale, les agneaux sont déposés à l'abattoir le lundi et je récupère la viande préparée

pour la distribution le vendredi.

**Comment organisez-vous la vente de vos viandes d'agneaux ?**

En fonction des commandes des clients qui me sollicitent pour telle date et tel poids, je m'organise par rapport à mon cheptel et au regard des disponibilités de l'abattoir. Les agneaux destinés à la vente doivent avoir atteint les 40 kg. Ensuite j'effectue moi-même les livraisons à domicile.

**De quelle manière vendez-vous ces viandes ?**

Les commandes se font soit par agneau entier, soit par demi-agneau, pour un tarif unique de 12,50 € le kg, découpé, sous-vide et livré à domicile. Pour l'heure, j'effectue des livraisons, au plus loin jusqu'à Cahors et en basse Corrèze.

**Cela ne vous complique-t-il pas trop votre travail que d'effectuer ces livraisons ?**

Cela me permet d'entretenir un relationnel. Je me rends compte que le client apprécie le contact avec l'agriculteur. Au moins, il sait à qui il a affaire. Certains profitent même de l'occasion pour venir visiter la ferme. Ils sont les bienvenus et c'est gratuit. Je pense que c'est un bon moyen de fidéliser le client et de cultiver mon attachement au pays.

Propos recueillis par  
JEAN-CLAUDE BONNEMÈRE

### CONTACT

Vente directe d'agneaux (race caussenarde), en colis, 1/2 agneau ou entier, réservations, tél. 06 30 23 56 82 - bouatdamien@gmail.com

# Le nombre d'installations dans le Lot ne compense pas les départs à la retraite

En moyenne dans le Lot, on compte une installation pour deux départs à la retraite. Insuffisant pour renouveler la population agricole...

Il existe plusieurs parcours pour un agriculteur qui souhaite s'installer.

Il peut faire le choix de s'installer seul, sans demander quoi que ce soit à personne.

Il peut bénéficier du dispositif « Pass Installation » mis en place par la Région Occitanie.

Ce dispositif permet aux agriculteurs de démarrer leur activité en étant simple cotisant solidaire à la MSA\* et de changer de statut ensuite (ce dispositif est accessible jusqu'à 55 ans).

S'il a moins de 40 ans, il peut aussi choisir de bénéficier de la DJA (Dotation Jeunes Agriculteurs), une aide financière octroyée par l'Europe et l'État. Dans ce cas-là, il fait l'objet d'un suivi de la part de la Chambre d'agriculture pendant quatre ans et doit s'engager à respecter un certain nombre d'engagements.

Cette option est donc plus contraignante. « Une étude économique sur la viabilité du projet est réalisée. La personne a l'obligation d'atteindre un certain revenu au bout des 4 ans. Avec la DJA, 95 % des agriculteurs sont encore en activité au bout de 10 ans » explique Lauriane Pagès, du service « installations » à la Chambre d'agriculture du Lot.

**90 installations en 2018**

D'après les chiffres de la MSA,

90 chefs d'exploitation de moins de 40 ans se sont installés dans le département du Lot en 2018. Une quarantaine d'entre eux s'est installée avec le dispositif DJA. Ils étaient 25 en 2017, ils seront un peu plus en 2019 (45 pour l'instant).

Majoritairement, ces nouveaux agriculteurs s'installent en polyculture et en élevage (ovin et bovin viande, chèvres laitières...). Lauriane Pagès fait remarquer un nombre plus élevé d'installations en viticulture qu'il y a quelques années.

43 % de ces jeunes agriculteurs sont des femmes. 35 % ont choisi de s'installer en bio, 60 % sous signe de qualité (AOC, IGP, Label Rouge...). 45 % s'installent hors cadre familial.

Un jeune agriculteur qui s'installe peut soit acheter le foncier, soit le louer. Le Répertoire Départemental à l'Installation (RDI) permet de mettre en relation des candidats à l'installation avec des exploitants qui arrêtent leur activité. Des agriculteurs peuvent aussi trouver des terres par le

biais de la SAFER (Société d'aménagement foncier et d'établissement rural) ou via des sites internet comme leboncoin.

« Concernant le taux de renouvellement des générations, il y a une installation pour deux départs à la retraite. C'est insuffisant » relève Lauriane Pagès.

Voilà le grand défi pour le département du Lot dans les années à venir...

M. L.  
\* Mutualité Sociale Agricole, la sécurité sociale agricole