

Guy CABROL

Bovin viande
Vente directe

Z.A.
34 330 LA SALVETAT SUR AGOUT

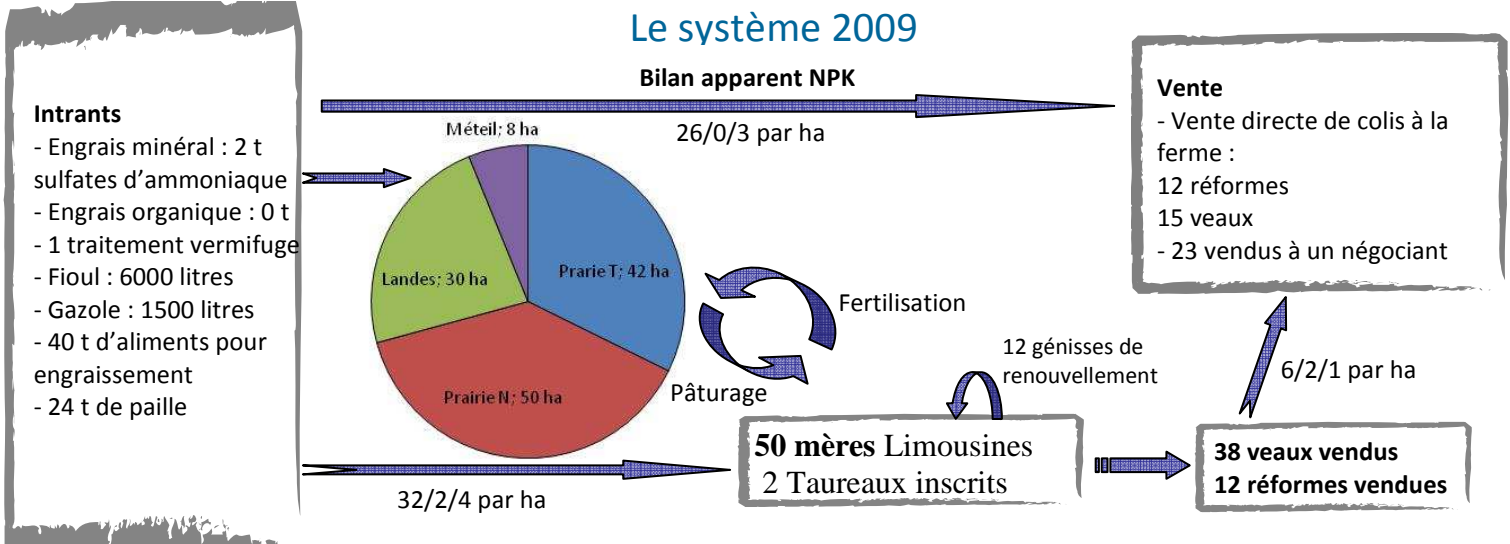
1.2 UTH
SAU : 130 ha
50 limousines mères



La démarche

Guy CABROL s'installe en 1982 avec son père en GAEC familial. A la base, il n'a pas de formation agricole et est titulaire d'un Bac E. L'exploitation comprend à l'origine 16 vaches laitières avec vente du lait en direct. Puis en 1994, Guy abandonne les vaches laitières pour des vaches allaitantes. L'activité laitière sur l'exploitation n'était plus conforme aux exigences du marché et à la réglementation. Aujourd'hui, la ferme compte 130ha morcelés dont 4ha en propriété.

Guy porte une grande attention à la génétique de ses limousines qu'il sélectionne en fonction du caractère et de la conformation. Il n'a jamais voulu intensifier ses pratiques et pense de plus en plus à une éventuelle conversion à l'agriculture biologique.



Résultats économiques

Produit : 68 041 €
 VA : 38 681 €
 Revenus : 1.4 SMIC
 Primes/EBE : 90 %
 Efficience : 57 %
 Annuités / EBE : 83 %
 Amortissement : 17 434 €
 Capital d'exploitation : 240 000 €

Objectifs	Stratégies
Valoriser grâce à la qualité d'élevage	Développer le potentiel génétique des animaux grâce à la sélection.
	Réaliser un suivi sanitaire précis de l'élevage.
	Réaliser de la vente directe pour mieux valoriser cette qualité.
Être le plus autonome possible	Avoir des pratiques vétérinaires douces.
	Améliorer l'autonomie fourragère en faisant des mélanges et en adaptant les espèces et les variétés

Atouts	Contraintes
- Cadre paysagé remarquable et zone assez touristique. - Aide familiale jusqu'à présent.	- Parcellaire morcelé avec le siège d'exploitation décentralisé. - Siège de l'exploitation assez éloigné des grandes zones de consommation.

Le mot de l'agriculteur

« Comme je ne suis pas issu de formation agricole, j'essaie de me rapprocher de plus en plus des techniques « naturelles », de me calquer sur le rythme de la nature en m'inspirant de techniques traditionnelles enseignées par mon père. »

Diagnostic de durabilité - IDEA -



Environnement

Atouts

- Grande diversité de zones d'intérêt écologique avec des landes et quelques zones humides.
- Utilisation de prairies multi-espèces et mélange céréalier améliorant la diversité et l'autonomie.
- Parcelles de taille moyenne (3 ha).
- Bonne gestion de l'espace avec un chargement adapté et une bonne gestion de l'herbe.

Pistes de progrès

- Intégrer des variétés issues du territoire (ou adaptées au territoire).
- Composter le fumier.
- Utiliser des pratiques vétérinaires douces comme la phytothérapie et l'homéopathie.

Economique

Atouts

- Bonne viabilité économique de la ferme.
- Efficience de production relativement bonne (les intrants représentent 40 % du produit)

Pistes de progrès

- Taux d'endettement important.
- Dépendance forte vis-à-vis des subventions, notamment celle du premier pilier.
- Forte spécialisation en bovin viande. Donc relative sensibilité vis-à-vis d'un seul marché.

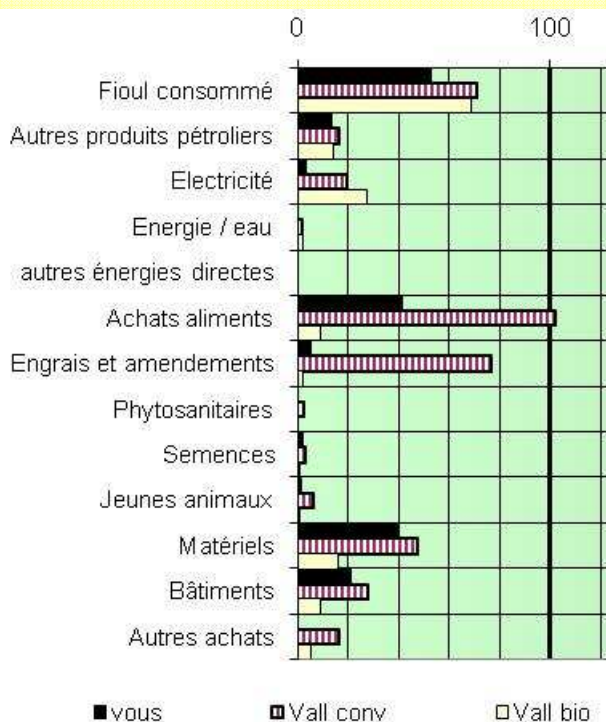
Socio-territoriale

Atouts

- 40 % de la vente se fait en direct sur la ferme.
- Production sous marque du Parc du Haut-Languedoc.
- Bien être animal préservé.
- Implication sociale importante au niveau local.
- Utilisation des ressources locales pour plus d'autonomie.
- Mise en commun de matériel (CUMA).

Pistes de progrès

- S'impliquer dans une démarche de qualité plus valorisante.
- Réduire la charge de travail grâce à une embauche ou une association.
- Développer une source de revenus grâce à de la prestation de service.



Diagnostic énergétique Planète

Le bilan énergétique est bas par rapport à la moyenne des élevages conventionnels en vaches allaitantes, et équivalent à celui des éleveurs biologiques. Le résultat est de 180 EQF/ha (EQF : Equivalent fioul).

Les consommations énergétiques indirectes représentent 60% de ce résultat. Cela est notamment dû à l'achat de concentrés qui représentent 23% de la consommation totale. En comptant, les céréales produites sur la ferme et les achats, 1,5t d'aliment (hors foin) est donnée par vache mère (les jeunes bovins ne sont pas pris en compte). Ce rapport est presque 2 fois supérieur à la moyenne du groupe ADMM en Languedoc-Roussillon.

