



# Xavier PICOT

**Le Colombier haut  
11310 SAISSAC**

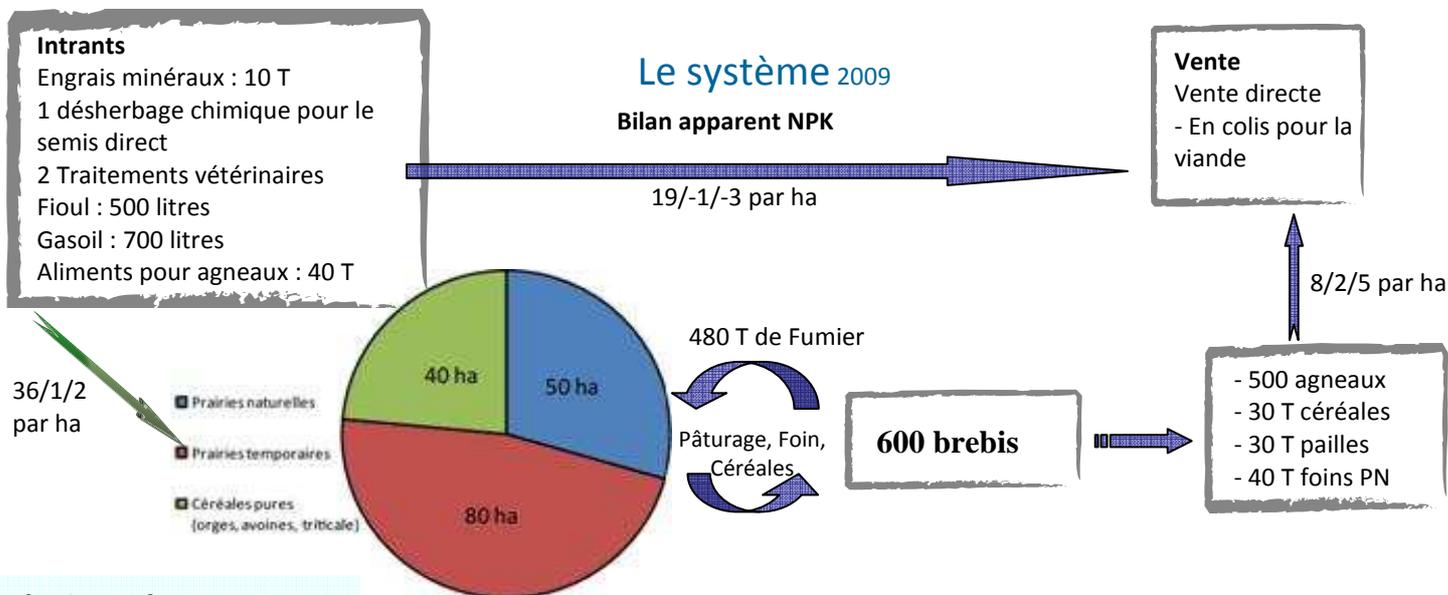
**1,3 UTH  
SAU : 170 ha  
600 brebis**

Ovins viande  
Vente directe  
Semis direct

## La démarche

Xavier Picot reprend l'exploitation de son père en 1985 après un BTS PA. Cette exploitation comprend 600 brebis Limousines et Suffolks sur 70 ha en fermage. Il fonctionne ainsi pendant 20 ans puis acquiert 100 ha de fermage en 2004, sans augmenter la taille du troupeau, ce qui lui permet d'avoir une autonomie alimentaire assurée.

Aujourd'hui, tous les agneaux sont vendus en direct et les surplus des productions végétales (foin, céréales) sont occasionnellement mis en vente.



## Résultats économiques

Produit : 55 000 €  
 VA : 6 000 €  
 Revenus : = 2 SMIC / UTH  
 Primes/EBE : 74 %  
 Efficience : 16 %  
 Annuités / EBE : 20 %  
 Amortissement : 0  
 Capital d'exploitation :  
 130 000 €

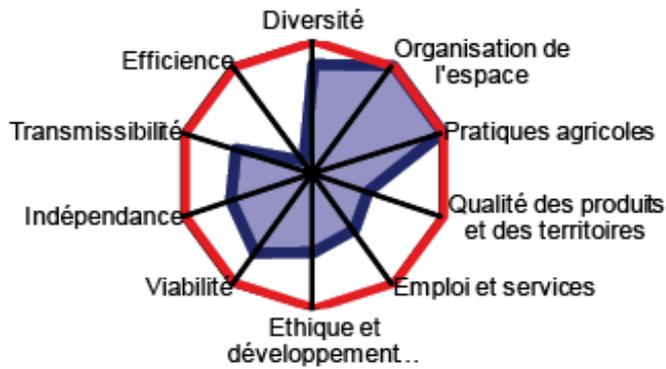
Objectifs	Stratégies
Dégager un revenu suffisant	Réduire les charges liées à l'alimentation du troupeau en devenant autonome en fourrage.
	Réduire les coûts de mécanisation grâce au semis direct.
	Vente directe en colis pour la viande d'agneau.
Produire de la viande de qualité	Etaler les périodes d'agnelage et d'engraissement des agneaux.
	Maîtriser un environnement d'élevage sain pour tous les animaux.
	Adapter les périodes d'engraissement pour chaque agneau.
Atouts	Contraintes
- Très peu de travail sur le tracteur. - Bâtiments fonctionnels.	- 2 lieux d'exploitation. - Terres avec un rendement moyen.

## Le mot de l'agriculteur

« Je ne souhaite pas me convertir au bio car les désherbants me semblent indispensables pour la réussite du semis direct. Cette pratique a le double avantage de réduire mon temps de travail sur le tracteur et d'être plus rentable, car je réduis les charges tout en obtenant des rendements équivalents.»

« Pour moi, les circuits courts, c'est l'avenir. On améliore notre marge, mais on assure aussi au consommateur une qualité des produits, car si la viande n'est pas bonne, on est directement prévenu »

# Diagnostic de durabilité - IDEA -



## Economique

### Atouts

- Bonne viabilité économique.
- Bonne indépendance financière.
- Multitude de clients grâce à la vente directe.

### Pistes de progrès

- Le produit est complètement dépendant du résultat de vente de la viande.
- Les charges d'exploitation représentent 64 % du produit.
- Relative dépendance vis-à-vis des aides.

## Environnement

### Atouts

- Bien être animal préservé.
- La culture annuelle principale (triticale) ne représente que 10 % de la surface assolable.
- La race ovine limousine est rustique et adaptée à cette zone de montagne.
- Préservation des zones de régulation écologique.
- Protection de la ressource sol grâce au semis direct.
- Fertilisation modérée.

### Pistes de progrès

- Cultiver des variétés locales ou rares pour avoir une action de préservation du patrimoine génétique local.
- Obligation d'utiliser de s désherbants pour réussir les semis ?
- Cultiver des légumineuses pour apporter des protéines et ainsi éviter d'acheter de l'aliment pour les agneaux.

## Socio-territoriale

### Atouts

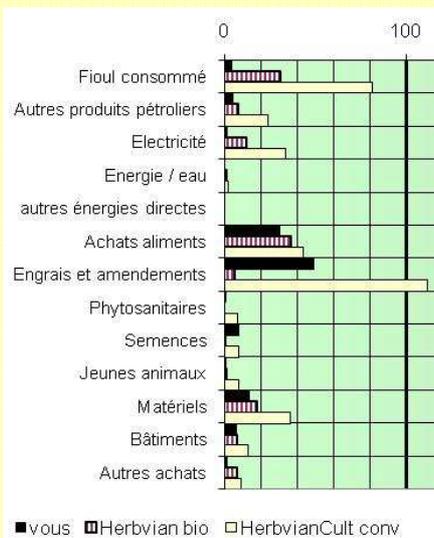
- 100 % de la vente se fait en circuit court.
- Bonne intégration du bâti dans le paysage.
- Autonomie fourragère.
- Bien être animal et qualité de vie préservée.
- Forte implication sociale
- Utilisation de bois issus de l'exploitation pour le chauffage.

### Pistes de progrès

- Recycler les bâches d'enrubannage.
- Créer une activité autre qu'agricole : agritourisme, service marchand, ferme pédagogique, insertion sociale.
- Mettre en commun du matériel ou du temps de travail pour réduire des charges ou du temps de vente sur les marchés.



## Diagnostic énergétique Planète



Le bilan énergétique de l'exploitation est trois fois plus bas que la moyenne des éleveurs en conventionnel.

Le semis direct permet de limiter la consommation en fioul. Malgré un manque de protéines dans les fourrages, l'achat d'aliments, pour le compenser, reste en deçà de la moyenne.

Le bilan est équivalent à celui des éleveurs en agriculture biologique. Les engrais achetés représentent 41 % de la consommation énergétique totale.

