



## Benoît Porteilla

Localisation : Dallet, Puy de Dôme, Auvergne

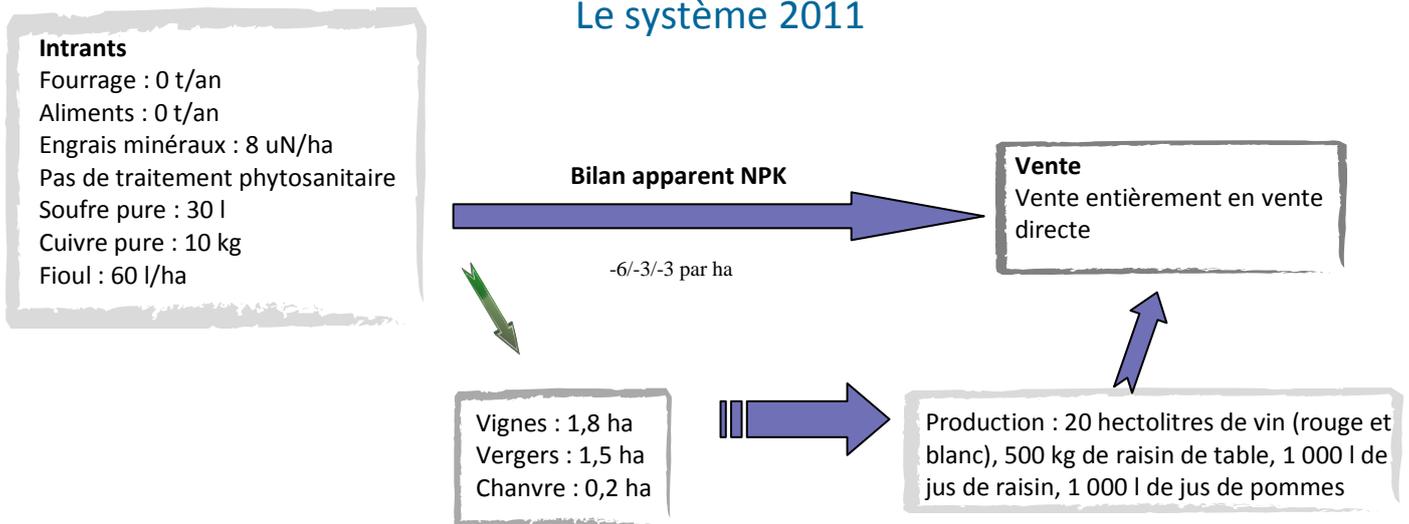
1 UTH  
SAU : 2,5 ha  
Vin et jus de fruit

Vin  
Jus de fruits  
Vente directe

### Démarche

Benoît s'installe en 1995 sur 5,5 ha de vignes et 0,5 ha de verger. C'est au bout de deux ans qu'il commercialise son premier vin sous le label Bio en appellation Côte d'Auvergne, il compte alors 7 ha de vignes. Il continue à s'agrandir pour atteindre 17 ha de vignes, 5 ha de vergers et trois salariés à temps plein. La vente se faisait par l'intermédiaire de grandes surfaces et de restaurants. En 2004, Benoît se rend compte qu'il a perdu la raison première pour laquelle il s'était installé. En 2006, il devient cotisant solidaire en ne gardant que les vignes les plus vieilles, proches de chez lui, faisant la meilleure qualité, soit 2,5 ha. Il décide alors de vinifier le vin de façon naturelle, pour cela, il quitte l'appellation Côte d'Auvergne et dans un même temps le label BIO pour produire sous appellation vin de table, vendu en direct.

### Le système 2011



### Résultats économiques

EBE : 15 339 €  
VA : 16 062 €  
Revenu : 1,13 SMIC/an/UTH  
Primes/EBE : 0 %  
Efficience : 63 %  
Annuités / EBE : 0 %  
Amortissements : 0 €  
Capital d'exploitation : 70 000 €

Objectifs	Stratégies
Etre plus indépendant financièrement	Il investit avec parcimonie et vend toute sa production en direct
Etre plus indépendant au niveau décisionnel	Production sans label ni appellation
Dégager un revenu décent	Vente de la production en direct et maîtrise des coûts de production

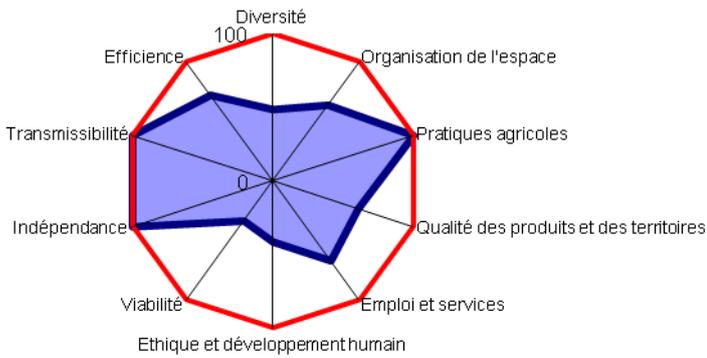
Atouts	Contraintes
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Petite structure</li> <li>- Ensemble des parcelles proches du siège d'exploitation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Terrains plutôt secs</li> </ul>

### Le mot de l'agriculteur

### « Retrouver le sens paysan »

« Les vrais paysans pour moi ce sont à la fois des producteurs ET des commerçants. Cette organisation s'est perdue à cause de l'agrandissement des structures. Être viticulteur, c'est partir d'un bout de bois pour finir avec une bouteille sur la table, comme un artiste passe d'une toile blanche à une œuvre d'art... ».

## Diagnostic de durabilité IDEA



### Environnement

#### Atouts

- Forte diversité des variétés (12) et cépages (5)
- Conservation de variétés anciennes (feuillus/compte...)
- Utilisation de produits de traitements non chimiques
- Pratiques respectueuses de l'environnement
- Vignes enherbées toute l'année

#### Pistes de progrès

- Consommation énergétique assez forte

### Economique

#### Atouts

- Aucun emprunt, aucune annuité
- La vente directe et la diversification permettent une clientèle variée
- Capital d'exploitation assez faible

#### Pistes de progrès

- Efficacité moyenne
- Viabilité à améliorer

### Socio-territoriale

#### Atouts

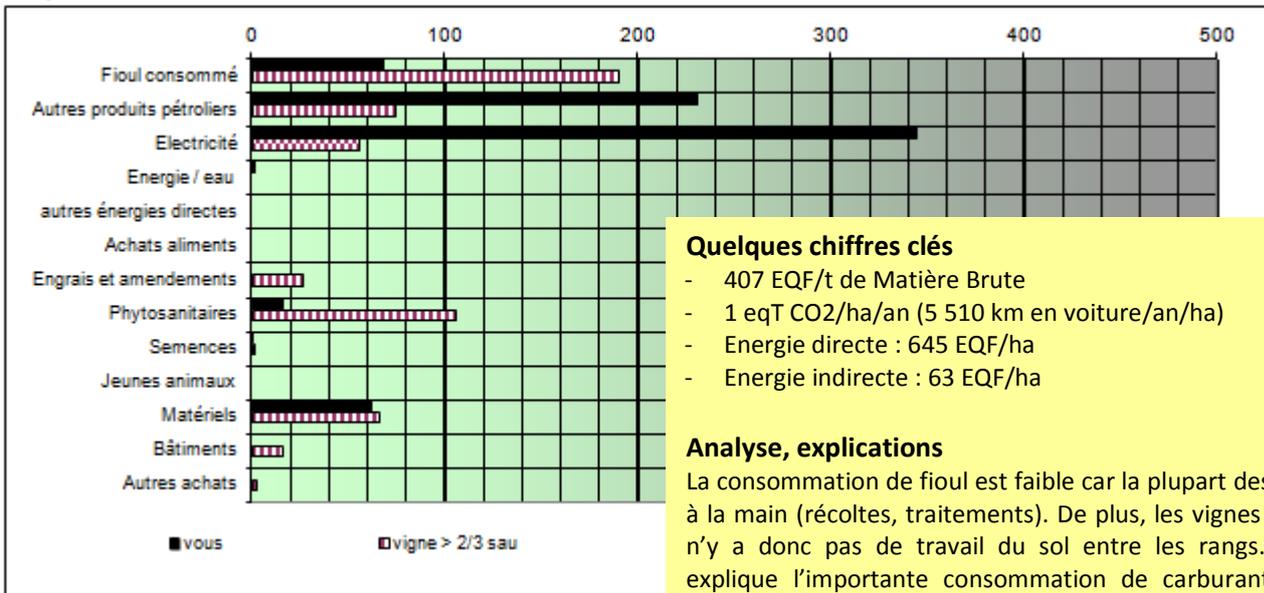
- Forte implication associative et collective
- Choix orientés par l'éthique
- Toute la production est vendue en direct et à proximité

#### Pistes de progrès

- Existence de l'exploitation dans dix ans incertaine
- Trop de périodes avec surcharge de travail

## Diagnostic énergétique Planète

en équivalent litres de fioul / ha SAU



### Quelques chiffres clés

- 407 EQF/t de Matière Brute
- 1 eqT CO<sub>2</sub>/ha/an (5 510 km en voiture/an/ha)
- Energie directe : 645 EQF/ha
- Energie indirecte : 63 EQF/ha

### Analyse, explications

La consommation de fioul est faible car la plupart des travaux sont faits à la main (récoltes, traitements). De plus, les vignes sont enherbées, il n'y a donc pas de travail du sol entre les rangs. La vente directe explique l'importante consommation de carburant, malgré tout, la production est vendue dans un rayon de 50 km autour de la cave. Les traitements sont rares et faits uniquement avec des produits naturels. La consommation énergétique paraît raisonnable, malgré tout l'exploitation reste très dépendante des énergies directes (carburants, électricité).