

GAEC DE CHAMP BOULE

09230 Barjac



La force du collectif et d'une organisation du travail réfléchie pour garantir un bon équilibre de vie

1 ferme, 5 installations progressives, 6 emplois

Grâce à un contrat emploi formation installation (CEFI), Mathieu reprend la ferme de Barjac en 2009. Un an après, il s'associe avec sa compagne, Hélène, et un ami, Tom, pour créer le GAEC de Champ Boule. L'exploitation compte alors 3 ateliers : bovins, ovins et maraîchage. Grégoire et Julien intègrent respectivement le GAEC en 2014 et 2015. Les associés sont rejoints chaque été par un salarié, en charge de les remplacer au moment des congés de chacun : 2 semaines de vacances en période estivale ; 3 autres sur le reste de l'année. Une réunion a lieu chaque début de semaine pour prioriser les activités (récoltes, chantiers) et rendre le salarié autonome.

LE GAEC EN QUELQUES CHIFFRES

40 ha SAU

dont 38,5 ha de prairies et estives
et 1,5 ha dédié maraîchage (plein champ et serres)

100 brebis Basco-Béarnaises

16 vaches Gasconnes

6 porcs

**Commercialisation 100% en vente directe
et sous AB**

LES OBJECTIFS DU GAEC

Adaptation taille et conduite du troupeau



Aménagement des bâtiments



Organisation de la main-d'œuvre



Efficacité et productivité du travail



Dynamique territoriale et projet collectif

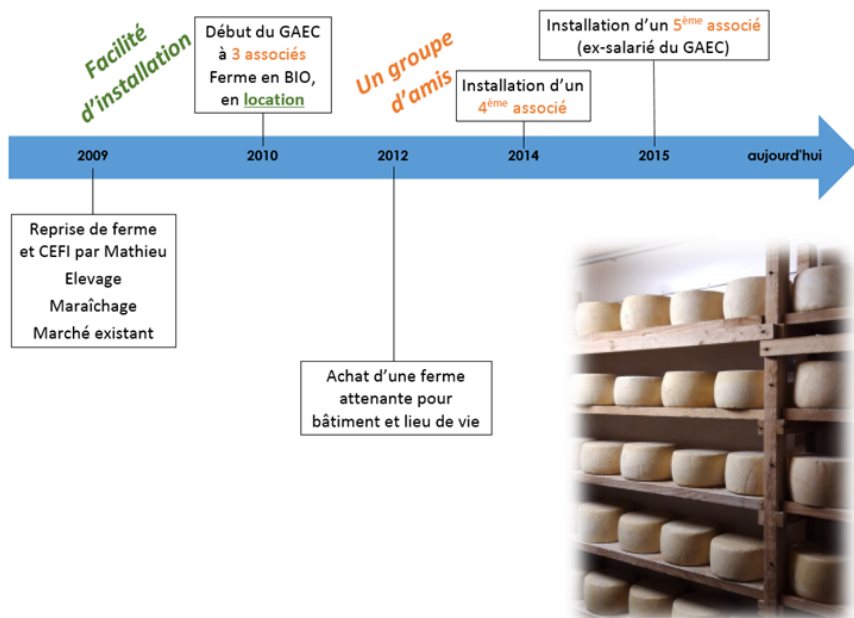


Se libérer du temps



Travailler moins, mieux et gagner plus

« Le collectif n'est pas toujours naturel, ça se construit ». Les dernières arrivées d'associés n'ont pas été synonymes de création d'atelier. Le passage de 3 à 5 associés a permis de réduire la concurrence entre ateliers déjà existants, d'éviter les pertes et de mieux valoriser les produits. Les exploitants ont amélioré la qualité de leur travail, ainsi que leur chiffre d'affaires, afin de dégager deux salaires supplémentaires. « Le salaire ne vient donc pas de la surface, il vient du travail qui y est mis », déclare Mathieu. Par exemple, l'appui de Julien à Hélène sur l'atelier laitier a permis d'augmenter de 40% le chiffre d'affaires associé. Tous les six mois, les exploitants font le bilan de leurs activités, leur rémunération et des ressentis de chacun en termes de responsabilité et d'organisation du travail. Ils gardent une trace écrite de leurs échanges, ce qui les aide à avancer et s'améliorer. Enfin, ils sont tous parents, et adaptent donc leurs horaires à leur vie de famille.



La diversification : un atout pour la vente

La production du GAEC se vend essentiellement sur les marchés de Saint-Girons et Toulouse. La diversité des ateliers permet aux exploitants de proposer une large palette de produits à leurs clients, qui peuvent donc trouver sur un même stand : légumes, viande de brouillard, et produits laitiers (fromages, yaourts, brousse). Un seul associé à la fois assure la vente sur les marchés ; un planning de roulement a été établi. La valeur ajoutée se fait surtout avec les produits issus de la traite des brebis, mais Mathieu déclare que l'élevage et le maraîchage pèsent tous deux à 50% dans le chiffre d'affaires et la répartition du temps de travail. Les exploitants ont trouvé leur rythme et n'envisagent pas pour l'instant de faire appel à d'autres circuits de commercialisation. Ils réussissent à lisser les activités sur l'année en fonction des contraintes d'élevage. Les activités du jardin sont par exemple réduites en période d'agnelage. Des responsables d'atelier sont désignés, mais tous restent polyvalents.

LES FACTEURS DE REUSSITE

Bonnes relations sociales :

être capable de travailler en équipe, savoir faire confiance, déléguer et trouver des compromis

Discussions et planifications collectives

Equilibre entre vie professionnelle et vie personnelle

PAROLES D'ELEVEUR

« On a fait le pari de travailler moins et de gagner mieux. Contre toute attente, ça marche, car c'est la valeur ajoutée qui importe. Le collectif est une force : nous gagnons en organisation et efficacité du travail. Nous tenons à avoir un revenu décent tout en tendant vers un équilibre de vie proche de celui des autres CSP. »

Projet « Organisation du Travail en Elevage : diffusion d'expériences réussies en Occitanie », cofinancé par la Région Occitanie et le FEADER

Pour plus de renseignements : Aurélie Rivière (GIE Elevage Occitanie) - aurelie.riviere@elevage-occitanie.fr / 05.61.75.41.41

En partenariat avec : Association des Salariés Agricoles Occitanie ; CDA 31 ; FRCUMA ; Interbev Occitanie ; JA Occitanie ; Service de Remplacement Occitanie

Fiche co-rédigée par Lorie Seychal (ASA Occitanie) et Aurélie Rivière (GIE Elevage Occitanie) - Août 2019

