

Agriculture | A Coublucq (64), portes grandes ouvertes sur l'installation agricole



Voilà 7 ans qu'au mois de novembre les Jeunes Agriculteurs se mobilisent autour d'un sujet qui leur est cher, l'installation en agriculture, à travers l'organisation de portes ouvertes sur les exploitations d'agriculteurs récemment installés. Ce 7 novembre c'est Maxime Gouze qui accueillait sur son élevage de volailles à Coublucq en Béarn, une cinquantaine de porteurs de projets, pour la plupart en reconversion professionnelles au sein du CFPPA (Centre de Formation Professionnelle et de Promotion Agricole) de Montardon et de son antenne basque d'Ostabat. Une journée pour faire plein d'information sur l'installation, ses procédures et partenaires, entre présentation en salle, visite de terrain, ateliers et échanges informels

La première partie de cette journée « Installation », et son caractère très informatif, s'est déroulée dans la salle du foyer communal de Coublucq. Au programme, après une courte introduction par Jean-Baptiste Cazalé, Vice président des JA 64 en charge de l'installation, la présentation du Point Accueil Installation Transmission (PAIT) par son animatrice, Laure Ategnio, qui a ainsi également détaillé face à une salle bien remplie le rôle de la structure, les grandes étapes du parcours de l'installation et la construction du projet, les dispositifs d'aides existants ou encore la nécessité des échéances à fixer et à prendre en compte pour faire avancer le dossier... Autant d'éléments globalement décrits, pour au final faire passer le message que « derrière le montage du dossier administratif, qui prend en moyenne de 9 mois à un an, c'est véritablement un travail de réflexion du porteur de projet sur ce qu'il veut faire, tout en prenant en compte des évolutions pouvant intervenir en cours de processus par rapport à son projet initial ».

Après le PAIT, c'est le banquier, autre partenaire incontournable (ou rarement contournable...) de l'installation qui a présenté à l'auditoire son rôle, ses interventions possibles ainsi que les critères d'analyse permettant de valider, ou pas, un dossier... Un rôle aussi de conseil, insiste l'animateur installation du secteur pour le Crédit agricole Pyrénées Gascogne, avant d'ajouter qu'il y avait au total « assez peu de refus », ces derniers étant le plus souvent l'occasion de revoir un dossier avec le porteur de projet « pour une meilleure orientation de son projet »...



"Une Journée intégrée au programme de nos élèves"

Deux temps de présentation un peu « scolaires » auront pensé certains des participants, mais nécessaire pour cadrer ou rappeler brièvement à ces futurs agriculteurs, les étapes incontournables qui les attendent avant de se lancer dans leur nouvelle vie professionnelle. Gilles Hondareyte, formateur au CFPP le reconnaît d'ailleurs volontiers : « les participants n'ont pas vraiment eu le choix que d'être présents aujourd'hui. Les JA nous ont envoyé l'invitation pour cette journée et nous avons répondu par l'affirmative. Depuis plusieurs années, nous avons inclus ces Journées Installation à notre programme, car nous pensons que c'est l'occasion pour nos élèves d'identifier les partenaires institutionnels incontournables pour leur future installation, mais aussi de discuter très concrètement avec un jeune agriculteur de son projet et sa propre expérience de l'installation. »

Car en effet, après une première présentation de son exploitation et de son parcours dans la salle du foyer de Coublucq, l'ensemble des participants a été guidé jusqu'à l'exploitation de Maxime Gouze, situé à un petit kilomètre de là. « Cette Journée n'a pas pour but d'uniquement leur présenter les facettes administratives, et bancaires de l'installation, mais bien de mesurer qu'il y a derrière un projet de réelles réflexions à de nombreux niveaux. Par la rencontre avec le jeune installée, sur sa ferme, l'idée est bien de leur faire prendre conscience du caractère très concret d'une installation et du processus qui l'entoure. Chaque question, réflexion ou adaptation au cours du parcours administratif aura une conséquence sur leur installation réelle », complète Laure Astégno.

Le choix de la diversification des revenus

Et sur place en effet les questions n'ont pas manqué. D'autant qu'au-delà de l'installation de Maxime en 2012, sa sœur Lucille, arrivée en tant que salariée en 2014, est également en cours d'installation sur l'exploitation familiale, avec comme ambition d'assurer la pérennité de la ferme par sa diversification. Jusque-là spécialisée sur la volailles (après un premier virage en 2011, passant du bovin allaitant à la volaille développée ensuite par l'installation de Maxime), l'exploitation veut s'ouvrir à l'élevage bovin avec la race bazadaise. "Le projet est d'élever et de vendre des génisses prêtes à vêler, mais aussi d'acheter des vaches maigre pour les engraisser et vendre leur viande en vente directe." Un choix de la diversification des revenus pour lequel la récente expérience de la double grippe aviaire, n'est pas du tout, étrangère... " En dépit de toute notre attention et nos mesures sanitaires, déjà en place avant la grippe, c'est un risque qui peut revenir. En prendre conscience a changé notre regard sur notre propre exploitation", explique Maxime Gouze.

Au delà de l'arrivée de bovins, nécessitant l'agrandissement d'un bâtiment, s'ajoute dans ce projet, désormais porté par le frère et la sœur, la mise en place d'une unité de fabrication d'aliment pour l'ensemble des productions actuelles et futures. « Cela permettra une valorisation constante de l'exploitation dans un contexte de volatilité du marché des céréales... ». Enfin, déjà adepte de la commercialisation en vente directe au sein d'un magasin de producteurs « Ferm'envie », monté à Serres-Castet en 2012 avec 3 autres familles d'agriculteurs, la famille Gouze ambitionne de développer ce mode de commercialisation directe auprès des collectivités et de cantines, sans pour autant chercher à produire d'avantage. A l'heure actuelle, si 70% de leur volumes sont vendus auprès du groupement « La Maison du Poulet » (à Saint-Sever), qui commercialise les volailles auprès des bouchers et volaillers, c'est bien la vente directe qui permet une meilleure valorisation du produit, assure tout net Maxime Gouze.



Le jeu des questions-réponses

Autant de sujets techniques, commerciaux, financiers, mais toujours pratico-pratiques à propos desquels le frère et la sœur ont volontiers joué le jeu des questions-réponses auprès de leur public d'un jour... Jusque dans leurs pratiques culturelles, l'après-midi étant consacrée à deux ateliers, dont le premier concernant l'agroécologie, s'est déroulé sur l'exploitation, quand le second, dédié à la définition de la stratégie commerciale dans un projet d'installation s'est tenu dans le foyer de la commune. Une journée assurément riche pour l'ensemble des participants et qui ne viendra sans doute pas remettre en cause la tenue d'une huitième édition de la manifestation l'an prochain. Bien au contraire.

Après Les Landes (le 6 novembre) et les Pyrénées-Atlantiques, trois journées de ce type sont encore prévues en Gironde (le 19 novembre), Dordogne (le 30 novembre) et Lot-et-Garonne (en décembre, date à confirmer).

Renseignements : accueil@ja-nouvelle-aquitaine.com



Solène Mé

*Crédit Photo : Aqu
Publié sur aqui.fr le 07/11/20
[Url de cet article](#)*