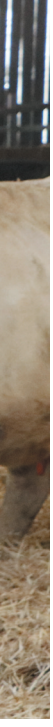


SAU, sont également multi-espèces.
Autre bénéfice de la baisse de production : les taux sont remontés. « J'ai gagné 1,5 point de TP sur la période de pâturage », indique celui qui se dit « pas assez bon éleveur pour avoir des vaches à 7 500 l ». « J'avais parfois des mammites et pas de très bon taux. Là, j'ai un TP de 32,5 et deux ou trois mammites par an, soignées par aromathérapie. »

24 000 € et des vacances

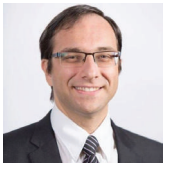
En 2018, il a réalisé le même chiffre d'affaires lait que l'année précédente (80 000 €), avec 30 000 l en moins et sans bénéficier encore des prix bio. En 2019, l'EBE a grimpé à 67 000 €, contre 45 000 € généralement. Une hausse en partie due à la régularisation d'aides Pac en retard et aux premières payes de lait bio en avril. Tout en employant un salarié à mi-temps, payé 11 € brut/heure, Jérôme se dégage 24 000 € de rémunération et s'accorde trois semaines de vacances et un week-end par mois.
Il est normal de connaître ses chiffres sur le bout des doigts, pour l'ex-président de l'Afocg locale. Cette association forme les agriculteurs pour les rendre autonomes en comptabilité et gestion. Sa relation avec les vétérinaires s'inscrit dans une démarche similaire. Dans le cadre d'une convention passée entre un cabinet et un groupe d'éleveurs, chacun paye une cotisation annuelle, environ 40 € par vache, indépendante du nombre de visites effectuées par les praticiens. Le tarif final est modulé pour ceux qui font intervenir les vétérinaires nettement plus ou nettement moins que la moyenne. « Les vétérinaires nous apprennent à être les premiers infirmiers de notre élevage, signale Jérôme. Nous savons donner les premiers soins avant qu'ils arrivent. » L'idée n'est pas de se passer du vétérinaire. « Nous avons une relation de confiance. Le véto m'apprend à perfectionner le parage, il fait mes diagnostics de gestation et mon suivi de reproduction, me conseille… » C'est un vétérinaire qui lui a recommandé l'aire paillée pour le confort de ses vaches, quand la laiterie ne jurait que par les logettes. Et un vétérinaire, aussi, qui lui a assuré que le mélange de deux races ne posait aucun souci, quand la laiterie jugeait ce choix hasardeux. « Or depuis vingt ans, j'ai moitié holsteins, moitié montbéliardes et ça se passe très bien. »
Jérôme tient à une précision : « L'autonomie n'est pas l'autarcie : j'ai besoin des autres ! Mais je choisis qui vient sur ma ferme, de quoi on parle, et à la fin c'est moi qui décide. J'aime les conseils des gens qui n'ont rien à vendre. »

Bérengère Lafeuille

Créer de l'emploi

Si Jérôme Barange emploie un salarié à mi-temps, « ce n'est pas pour réaliser plus de travail mais pour me dégager du temps », précise l'éleveur.
« Quand l'employé est sur la ferme, je n'y suis pas. » Plusieurs matinées par semaine, il le laisse gérer l'exploitation pendant que lui accompagne ses enfants à la crèche et se consacre à ses activités extérieures en tant que président de Cuma, engagé au bureau de la Confédération paysanne et responsable d'un cinéma itinérant. « Cela implique de faire confiance à son salarié, et d'accepter qu'il puisse, parfois, faire des boulettes. C'est comme ça aussi qu'on apprend à devenir employeur. »

publi-information



« Matériel agricole : choisir le bon financement. »

François Binauld, expert-comptable, membre de la commission Agricole du Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables

Quels sont les modes de financement privilégiés pour acheter du matériel agricole ?

FB : « **Les possibilités sont nombreuses. Classiquement, on pense à l'autofinancement résultant de la revente de l'ancien matériel ou de l'épargne mise de côté les bonnes années.** Dans le contexte actuel de taux d'intérêts bas, on va privilégier le financement auprès d'une banque afin d'étaler la charge et de garder les réserves. Il existe aussi le crédit-bail qui se pratique dans des conditions particulières (situation saine et résultat significatif). Il ne faut pas négliger les aides et subventions qui peuvent être sollicitées. Dans la cadre de transmission familiale, le prêt familial peut être évoqué sachant qu'il n'est utilisé qu'en complément d'autres modes de financement. Plus atypique mais en développement, certains agriculteurs font désormais appel aux plateformes de crowdfunding (par exemple : Miimosa, AgriLend) qui peut avoir un effet de levier si la banque ne finance pas à 100%, notamment pour des projets de développement. »

Quelles sont les questions à se poser avant d'investir ? »

FB : « Est-ce un achat productif qui va vous permettre d'augmenter votre productivité ? Comme par exemple, un matériel d'enrubannage qui peut aider à dégager une marge supplémentaire en gagnant en production et en diminuant les concentrés. Ou s'agit-il plutôt d'un investissement de mise aux normes ou de confort qui ne se traduira pas forcément par un gain économique ? Il est important de se poser les bonnes questions avant d'investir. »

Comment accompagnez-vous l'agriculteur dans son projet d'achat ?

FB : « **Le rôle de l'expert-comptable va être de chiffrer l'impact de l'investissement sur les résultats de l'exploitation.** Nous commençons par une analyse de l'avantage économique du matériel envisagé afin de pouvoir établir un compte de résultat prévisionnel. Tous ces éléments vont nous permettre de déterminer la capacité de remboursement et de construire un plan de financement adapté (mode de financement, durée…). C'est encore plus vrai lorsqu'il s'agit d'investissements de développement comme financer de nouvelles activités pour lesquels il est important de convaincre les financeurs. Nous sommes là pour **accompagner l'agriculteur à trouver et solliciter le bon financement en fonction des besoins de son exploitation**, tout en s'assurant qu'il conserve une marge de sécurité suffisante pour pérenniser son activité. »

www.experts-comptables.fr