



LES METIERS DE LA PRODUCTION ANIMALE



SALARIE AGRICOLE

Assure les travaux d'élevage sous la responsabilité du chef d'exploitation, en emploi permanent sur une exploitation ou dans le cadre d'un service de remplacement.

En élevage, il assure l'alimentation des animaux, les tâches liées à leur reproduction, il met en œuvre les mesures sanitaires ; il enregistre les données techniques et économiques.

Il peut être associé aux réflexions concernant la gestion de l'exploitation.



EXPLOITANT AGRICOLE

Gestionnaire, l'exploitant agricole prend toutes les décisions concernant la conduite de son entreprise.

Il décide des investissements à effectuer (machines agricoles, bâtiments, terres, emprunts financiers).

C'est un véritable entrepreneur qui connaît la réglementation de l'Union européenne, les marchés financiers, les perspectives de débouchés de ses produits. Il effectue les choix de production en fonction des caractéristiques de l'exploitation, des sols et des débouchés commerciaux.

Dans la production animale, l'exploitant organise les opérations liées à la conduite d'un élevage en vue d'obtenir des résultats techniques optimaux.



INSEMINATEUR

Agent chargé de l'insémination artificielle et du suivi des animaux

L'inséminateur est employé par les centres d'insémination, il est chargé de réaliser les inséminations artificielles pour les espèces bovines, porcines, ovines et caprines.

Il est amené à conseiller les éleveurs pour les accouplements, pour la surveillance des périodes de fécondité.

Il assure des interventions matérielles spécifiques sur les lieux de production (insémination artificielle, contrôle de performances, prélèvements d'échantillons...).

Il conseille les agriculteurs et leur fournit un appui technique, établit des relations entre les producteurs et les organismes professionnels (suivi de la production)



CONSEILLER AGRICOLE

Le conseiller agricole aide les exploitants agricoles à améliorer la quantité et la qualité de leur production (végétale ou animale), l'ergonomie de leur exploitation (en la rendant plus fonctionnelle) ou encore leurs conditions de travail. À partir d'une démarche précise (analyse de l'exploitation, diagnostic des avantages et des difficultés), le conseiller agricole arrive ainsi à personnaliser ses conseils, sur les plans techniques, économique, juridique, comptable, social. Après avoir présenté et validé le projet de développement à l'agriculteur, le conseiller agricole en estime le coût, précise les objectifs à atteindre, établit un calendrier des opérations et en assure le suivi. Il produit aussi des études de marché à l'échelon local pour identifier les débouchés des exploitations.

Le conseiller informe (ou forme) des groupes d'agriculteurs lors de manifestations locales. Il en profite pour leur diffuser les résultats de la recherche agronomique et les sensibiliser aux problèmes de l'environnement.

Le conseiller travaille souvent sur plusieurs dossiers en même temps, ce qui l'amène à se déplacer fréquemment dans les exploitations concernées, bien sûr, mais aussi dans des manifestations collectives (foires, salons agricoles...).

Le conseiller agricole organise ses déplacements sur la base d'horaires réguliers. Mais en fonction des demandes des agriculteurs et des activités saisonnières, il peut commencer plus tôt ou finir plus tard ses journées.

Seul, le plus souvent, le conseiller de terrain peut faire appel à des spécialistes lorsque la demande est très ciblée. Par exemple, quand il s'agit d'utiliser des techniques particulières de production ou de choisir une machine agricole nouvelle...



CONTROLEUR LAITIER :

Le contrôleur laitier renseigne les éleveurs de vaches, de brebis ou de chèvres sur la qualité et la quantité de lait. Dans les exploitations, il effectue des prélèvements qu'il analyse selon un protocole précis. Il informe ensuite l'éleveur sur les valeurs nutritive et énergétique (taux de matières grasses, de protéines, qualité sanitaire, carences...) du lait qu'il produit. En fonction des résultats, il conseille alors l'éleveur sur les rations alimentaires, sur les surfaces de pâturage à valoriser, sur la sélection des génisses et des taureaux reproducteurs.

Rattaché au responsable technique, le contrôleur assure le suivi d'une quarantaine de fermes d'élevage, réparties sur une zone géographique parfois étendue. À ce poste, il peut encadrer une équipe d'agents de pesée, qui effectuent les prélèvements de lait et pèsent les animaux. Dans ce cas, il organise leurs tournées et vérifie leur travail.



TECHNICIEN - CONTROLEUR DE CROISSANCE

Le contrôleur de croissance intervient sur les élevages d'animaux (boeufs, moutons, porcs) destinés à la boucherie. Deux à trois pesées par an suffisent à s'assurer de la prise de poids. Autre pratique : le pointage. Le contrôleur de croissance mesure l'animal à différents endroits de son corps afin de vérifier son bon développement.

Le contrôle de performances est assuré en France par des entreprises autonomes (sous statut associatif, syndical ou coopératif) ou par les chambres d'agriculture. En tout, 81 organisations sont directement gérées par des éleveurs, structurées en fédérations nationales et régionales.

Rattaché au responsable technique, le contrôleur assure le suivi d'une quarantaine de fermes d'élevage, réparties sur une zone géographique parfois étendue. À ce poste, il peut encadrer une équipe d'agents de pesée, qui effectuent les prélèvements de lait et pèsent les animaux. Dans ce cas, il organise leurs tournées et vérifie leur travail.

Le contrôleur de performances travaille en direct avec les éleveurs. Il se déplace dans chaque exploitation pour analyser le lait, surveiller le poids des animaux et fournir une assistance technique. Autonome, il gère son emploi du temps et ses visites. Ce qui ne l'empêche pas d'avoir des horaires flexibles : dès 6 h le matin jusqu'à 21 h, après la traite du soir.



TECHNICIEN – ACHETEUR – ESTIMATEUR :

L'acheteur-estimateur s'appuie sur sa bonne connaissance du marché et des productions animales pour conduire des négociations commerciales avec les vendeurs ou les acheteurs de bétail.

Les titulaires de ce certificat de spécialisation sont des professionnels de l'achat d'animaux vivants. Ils travaillent pour les entreprises de négoce de bétail, les groupements de producteurs, les coopératives et les abattoirs.



TEHCNICO COMMERCIAL EN PRODUCTOS AGRICOLAS

L'attaché commercial en produits agricoles fait partie de la force de vente des entreprises qui relèvent de l'industrie agroalimentaire, du machinisme agricole et forestier, des fournitures nécessaires aux exploitations agricoles (semences, engrais, produits phytosanitaires...), ou bien des services agricoles ou forestiers.

Il prend contact avec sa clientèle. Il utilise pour cela un fichier informatique sans cesse remis à jour. Il consacre une bonne partie de son temps à prospecter auprès des entreprises et des consommateurs, en vue de fidéliser sa clientèle et de rechercher de nouveaux clients. Face à une concurrence très importante, il doit prouver à ses clients que son produit est le meilleur. Il les informe également du service après-vente et garde un contact périodique avec eux afin de leur proposer d'autres produits.