

# L'écho du Cedapa et de l'Adage

L'INFORMATION TECHNIQUE POUR GAGNER EN AUTONOMIE

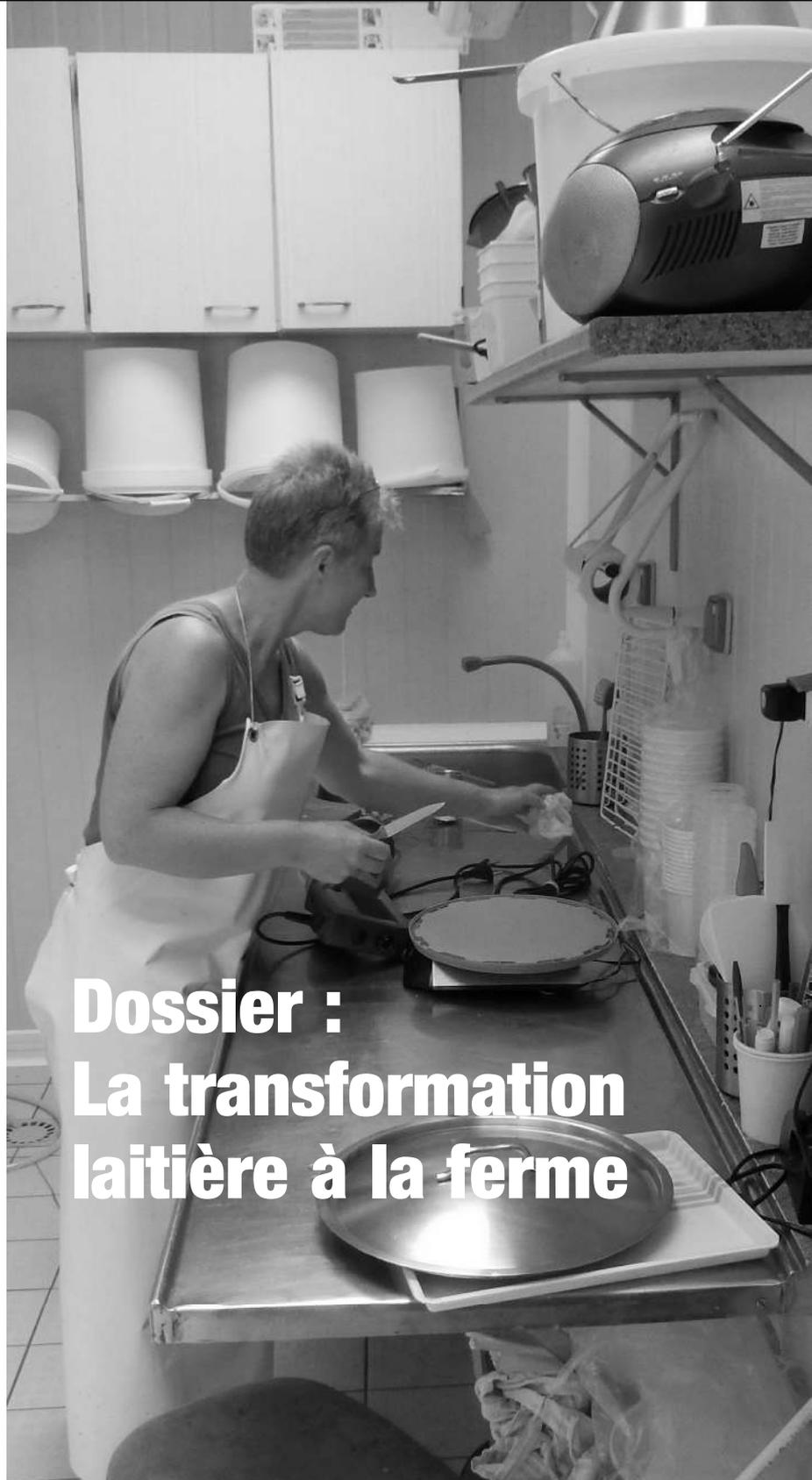
## Y'a du raffut dans les campagnes

Rien ne va plus. Le torchon brûle ou plutôt les pneus ! La chute des prix du lait, du porc et de la viande bovine plonge les paysans dans un profond désarroi. Alors on ressort les vieilles recettes où l'on doit « tout casser pour se faire entendre ». On ne peut bien entendu pas cautionner ces débordements. La situation actuelle était prévisible. Elle est la conséquence d'une politique européenne basée sur le libre-échange. Aujourd'hui, un élan de nationalisme resurgit et écarte ce qui n'est pas « made in France ». Hier encore, un courant libéral se félicitait de la suppression des quotas, sans en mesurer toutes les conséquences. Les marchés à l'export, tant convoités, sont soumis aux aléas des cours mondiaux. La dernière PAC a supprimé les filets de sécurité. On peut toujours essayer de chercher les coupables, de savoir où sont passées les marges, dans une économie de marché, le prix est le résultat de l'équilibre entre l'offre et la demande.

Dans ce contexte, croire à l'annonce d'un prix du lait à 340€/1000L est illusoire. La solution est à trouver au niveau européen. Les aides structurelles du second pilier ne seront pas suffisantes pour rééquilibrer les trésoreries. Nos systèmes qui optimisent les charges, souffrent aussi, surtout quand la sécheresse s'en mêle. Cependant ils restent plus résilients face aux aléas du marché. L'Europe devra revoir sa copie pour la PAC 2020 : ne pourrait-elle pas s'inspirer du Farm Bill assurant une garantie de marge brute sous respect de pratiques environnementales par exemple ?

En attendant, il règne un climat d'incertitude dans les campagnes, la recherche du « toujours plus » est une fuite en avant entraînant une surenchère sur le foncier. Il y a 30 ans avec 400 000 Francs de prêt JA on pouvait sortir un salaire de 4 000 francs mais aujourd'hui avec 400 00 € peut-on prétendre s'octroyer 4000 € mensuel ? J'ai envie de rêver qu'il y ait encore des fermes transmissibles, qui permettent de dégager un vrai revenu.

Didier Roulleaux, Président de l'Adage (35)



## Dossier : La transformation laitière à la ferme

# Faire face à l'été sec

Début juillet, tout le monde a eu peur. Même si la pluie a repris depuis, cela reste sec. Comment passer ce cap ? Réponse chez 4 éleveurs laitiers. Entretiens réalisés autour du 20 juillet.

**Adrien Roulleaux, GAEC Trimaran, Bain de Bretagne (35), zone séchante**



**La ferme :** 4,3 UTH, 172 ha dont 126,5 ha de prairies, 29 ha de maïs, 6,5 ha de pois fourrager et 10 ha de céréales, 145 VL, 6500L/VL/an, 1.69 UGB/ha de SFP.

« L'herbe est rationnée au fil avant. On a intégré les paddocks de fauche dans le cycle de pâturage estival et les génisses et les tarries sont sur des îlots séparés. Les vaches ont une ration composée de 1/3 de maïs ensilage, 1/3 d'ensilage de pois et de luzerne et 1/3 de pâturage. Les vaches avec des problèmes de leucocytes récurrents sont réformées plus tôt que prévu. On fait également des tarissements anticipés de deux à trois semaines. La production s'élève à 21 kg/VL/jour sans concentré. On vient d'acheter de la pulpe de betterave pour compléter la ration. Cette année on a fait un essai sur 6,5 ha de pois fourrager de printemps ensilé début juillet derrière lequel on a semé un colza fourrager. Le colza devrait être pâturable mi-septembre, ce qui fera la jonction avec les repousses d'automne. Les stocks restants de l'année dernière fondent mais permettent de ne pas entamer ceux faits au printemps. De toute façon, on garde de côté ce dont on aura besoin pour l'hiver. Il arrive qu'on achète du foin mais en fin d'hiver pour faire la jonction avec la pousse de l'herbe. »

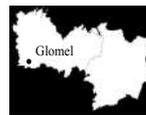
**Bernard Racapé, Tresboeuf, (35).**



**La ferme :** 1 UTH, 39 ha dont 30 ha de prairies, 7 ha de maïs et 2 ha de luzerne, 35 VL, 6700L/VL/an, 1,19 UGB/ha de SFP.

« Ici plus rien ne pousse, les vaches ont 3 kg de maïs et 8 kg de méteil ensilé, le reste est complété par le pâturage. La production se maintient à 22 kg/VL/J mais avec des taux très faibles (TB/TP : 36/29). Chez moi, ça grille très vite et je suis très limité en surface. Au printemps j'arrête les stocks le plus tôt possible pour en garder pour l'été. Je profite des bonnes années fourragères comme 2014 pour faire du stock de sécurité. Là il me reste du méteil de l'année dernière, je n'ai pas encore touché aux stocks de cette année. Pour économiser le fourrage de qualité, les génisses sont à la paille (achetée à l'extérieur) et je taris des vaches. A cette période, j'anticipe le manque de fourrage en vendant des bêtes : vaches de réforme, petites génisses et génisses pleines. J'ai aussi la possibilité d'acheter du foin à l'extérieur si la période sèche se prolonge. Chez nous les rendements en maïs oscillent entre 4.8 et 12.5 t MS/ha, autant dire qu'il vaut mieux optimiser l'herbe les bonnes années et se constituer un stock de sécurité. On compte aussi sur une bonne repousse d'automne qui permettra de pâturer et de refaire une coupe. »

**Jean-Christophe Le Dantec à Glomel (22)**



**La ferme :** 1,5 UTH, 67 ha dont 42 ha d'herbe, 15 ha de céréales, 9 ha de maïs et 1,70 ha de betteraves, 50 vaches, 25 ha accessibles au maximum pour les vaches, 6800L/VL/an, 1.23UGB/ha de SFP.

« Les pluies de mi à fin juillet ont permis un reverdissement léger des prairies. S'il n'y a pas de gros coup de chaud, la pousse va revenir. Cependant, 10 ha qui devaient être fauchés en deuxième coupe vont être pâturés. Au 15 juillet, il me restait 15 jours d'herbe pour les vaches. J'ai ouvert le tas de maïs le 20 juillet, pour garder une ration sans soja le plus longtemps possible. D'habitude, j'ouvre le 15 août et je donne 3-4 kg MS de maïs afin de maintenir les taux. Cette année, j'ai ouvert plus tôt, et je vais assez vite passer à 6-7 kg MS de maïs/vache. Je ne vais pas acheter de stock pour le moment car j'ai un report de stock de foin de l'année dernière (environ 20 tonnes). J'ai aussi récolté 5 ha de foin grossier chez un voisin en juin. Au départ, je pensais que cela n'allait pas me servir mais maintenant je suis content ! J'ai anticipé quelques réformes. Je me suis posé la question de casser une prairie pour mettre du colza fourrager. Finalement, je préfère garder mes prairies, et attendre les pluies de septembre. Le rendement des prairies en automne sera plus important que celui du colza fourrager. »

**GAEC des Ruisseaux à Tressignaux (22)**



**La ferme :** 3 UTH, 61,5 ha dont 36 ha d'herbe, 17,5 ha de maïs, 3,5 ha de blé et 4,5 ha d'orge, 62 VL, 81 UGB, 3 UTH, 520 000 litres produits, 8000L/VL/an, 1,55 UGB/ha SFP.

« On a ouvert l'ensilage de maïs le 9 juillet. Habituellement, on ouvre plus tard en juillet. Début juillet, les vaches ont pâturé les parcelles qui avaient été ensilées fin mai. Il n'y avait pas grand-chose : presque un ha était consommé en une journée par les 60 vaches, en ration 100% herbe. On a choisi de les pâturer rapidement pour éviter que cela ne sèche sur pied. Les vaches pâturent maintenant le troisième cycle des prairies de 1<sup>ère</sup> année. On voit que le rendement baisse, la couleur change. On a l'habitude des prairies sèches l'été mais c'est quand même tôt cette année. Mi-juillet, la ration des vaches est de 1/3 maïs, 2/3 herbe. Cela va bientôt passer à 1/2 maïs, 1/3 d'herbe et 1/6 d'ensilage d'herbe. On a décidé d'ouvrir un petit tas d'ensilage d'herbe car on veut économiser le maïs afin de faire la soudure avec la prochaine récolte. Nous allons acheter entre 2 et 4 ha de maïs cette année : c'est lié à la sécheresse et à l'augmentation du troupeau. »

# Différentes utilisations du maïs

*Le maïs a diminué mais pas disparu dans nos systèmes. Il se valorise dans beaucoup de fermes comme un correcteur énergétique, bon complément du pâturage. Plusieurs modes de conservation et d'utilisation sont possibles : épi déshydraté, ensilage d'épi, grain humide broyé ou l'ensilage plante entière. Quatre exemples pour faire son choix.*

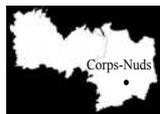
## Bien dimensionner son silo pour son ensilage d'épi de maïs



Gaëtan Veillard, Broons sur Vilaine : 65 ha, 43 ha d'herbe, 5,9 ha de maïs (2,3 ens. épi, 3,6 déshy épi), 5,3 ha de mélange céréalier, 8,8 ha de céréales, 4,9 de pois, 5400L/VL, 1,2 UGB/ha, agriculture biologique.

Gaëtan donne 3,5 kg/VL/j d'ensilage d'épi de maïs de fin octobre à fin mars pour ramener de l'énergie dans la ration hivernale. Il a fait le choix de l'épi car il considère que les fourrages qu'il distribue (ensilage et foin) sont assez riches en fibres. L'ensilage, additionné de 30 g de conservateur, est stocké en silo taupinière pour faciliter la distribution. Gaëtan a dimensionné son silo pour qu'il y ait 10 cm d'avancement par jour et ainsi éviter l'échauffement. Pour 35 VL cela représente un front d'attaque de 3,5 m par 0,4 m de hauteur et une densité de 1,3 T/m<sup>3</sup>. L'homogénéité de l'ensilage permet de limiter les pertes car les vaches ne trient pas. En parallèle il donne du maïs épi déshydraté qu'il distribue en avril et mai lorsque l'herbe est riche en azote soluble. Il peut ainsi optimiser les apports en choisissant le bon complément à chaque moment.

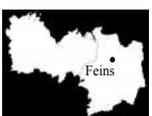
## Le maïs épi déshydraté, un concentré énergétique qui offre une bonne souplesse d'exploitation



Laurent Lamy, Corps Nuds : séchage en grange, 60 ha, 47 ha d'herbe, 3 ha de maïs, 7 ha de mélange orge pois, 3 ha de blé, 1,2 UGB/ha, 6500 l/VL, agriculture biologique.

Pour Laurent, le maïs épi déshydraté permet d'apporter un maximum d'énergie lorsque l'herbe est riche en azote soluble : printemps et automne. Il utilise son mélange céréalier en hiver, lorsque les besoins sont moins importants. Puisque c'est un concentré sec, le maïs déshydraté peut être distribué à différentes périodes. Il est cher à l'achat (400 €/T en bio) d'où le choix de Laurent de le produire sur la ferme en plus d'un mélange céréalier. Il ne s'attache pas à des périodes strictes mais essaie de distribuer le bon concentré en fonction de la qualité des fourrages. Son utilisation se fait sur les périodes de mars à mai et de septembre à novembre. Le maïs épi déshydraté lui coûte 300 €/T (implantation, entretien, récolte, transport et déshydratation). La récolte, le transport et la déshydratation se fait par la COPEDOM pour 80 €/T. Le maïs épi déshydraté présente face au mélange céréalier un gain de productivité lait plus important ainsi qu'un meilleur rendement (10 t MS/ha contre 4-5 t MS/ha pour le mélange céréalier).

## Le maïs grain humide, un concentré énergétique peu coûteux mais difficile à conserver



Jean-Yves Guemin, Feins : séchage en grange, 51,5 ha, 42 ha d'herbe, 2,5 ha de maïs, 7 ha de mélange céréalier, 4500L/VL, chargement 1,3UGB/ha, agriculture biologique.

Jean-Yves distribue le maïs sous forme de grain humide. L'objectif est de tamponner le foin séché en grange et le pâturage au printemps et à l'automne. Ce concentré est peu cher (26€/T de maïs brut récolté à 38% d'humidité) il ne nécessite pas de stockage en silo ni le besoin d'être moulu car le grain est déjà concassé. Toutefois sa conservation en boudin est difficile et pour limiter les pertes Jean-Yves le distribue l'hiver. Au printemps, il donne son mélange céréalier, ce qui pour lui n'est pas judicieux puisque le maïs grain est plus efficace sur cette période. Il se pose la question du maïs épi déshydraté, qui permettrait plus de flexibilité à la distribution. Le bémol, c'est l'impact écologique du transport et de la déshydratation.



Le maïs ensilage peut être utilisé comme correcteur énergétique.

## Le maïs ensilage classique : un correcteur énergétique à moindre coût



Marcel Tuaux, Fougères, : 48 ha, 42 ha d'herbe, 4 de maïs, 2 de mélange céréalier, 5000L/VL 1,4 UGB/ha, agriculture biologique.

Marcel distribue du maïs ensilage comme concentré énergétique au printemps et à l'automne. Il privilégie la plante entière pour le rendement, même si un maïs grain humide serait plus efficace énergétiquement. Marcel cultive du maïs population par souci d'autonomie et d'économie de charges (180 €/ha pour 14 t MS/ha). Il n'est pas récolté trop sec (inférieur à 35 % MS) et il est stocké en silo sur une hauteur de 60 cm pour avoir une vitesse d'avancement rapide : 10 à 15 cm/j. Marcel distribue 4 à 5 kg MS de maïs entre février et avril et entre septembre et novembre pour une production de 18 à 20 l de lait/VL. En plus de l'effet positif sur la production, Marcel trouve que cet apport renforce la santé du troupeau et limite la perte d'état. Il privilégie le maïs pour les périodes où l'herbe est excédentaire en azote. Il en distribue en hiver certaines années quand il a des stocks suffisants.

PAUL ROUAUD. ADAGE

# La transformation laitière à la ferme

*La transformaton à la ferme est un univers, nous sommes loin de l'élevage et des cultures, même si ces éléments forment un tout. Ce dossier, c'est pour ceux qui portent cette fibre, mais aussi pour ceux qui sont curieux des démarches de création et d'innovation dans les fermes. La transformation n'est pas un paradis, elle amène son lot de contraintes supplémentaires mais si ça trotte dans vos coeurs, lancez-vous! Il y a tellement de choses à inventer pour renouveler la bouffe industrielle !*

*DOSSIER RÉALISÉ PAR SUZANNE DUFOUR, SAMUEL DUGAS, AURÉLIEN LERAY ET AURÉLIE CHEVEAU.*

## La ferme des mille glaces

En couverture

*Rémunérer un actif en investissant 15 000 € avec 15 000 litres de lait transformés en glace : voici le défi que se sont lancés Dominique et Isabelle Poisson. Opération réussie.*

Nous sommes au cœur du Cotentin, dans un paysage qui dit son nom: Yvetot Bocage, tout près de Valognes. «*C'est la première fois que je viens*» dit une femme dans le magasin. Dominique Poisson lui explique comment ça marche: les glaces sont en libre-service : elle note ce qu'elle prend et elle règle. Le magasin à la ferme permet d'écouler 1200 litres de glace par an.

En 1990, Dominique s'installe seul sur cette ferme familiale et trois ans plus tard, il s'associe en GAEC. Le système est très intensif. En 99, le GAEC rompt. C'est une période charnière pour Dominique: «*Ou j'arrêtais, ou je changeais de système*» Il a changé. C'est l'époque des CTE, il prendra l'option «aide à la conversion». Aujourd'hui, 250 000 litres de lait sont produits par 45 vaches sur 50 ha de prairies (20 temporaires et 30 naturelles). Il y a aussi 2,5 ha en maïs grain et 2,5 en méteil. En 2005, Dominique se lance dans la fabrication de camembert bio avec des collègues. Il finit par quitter l'aventure mais a contracté le virus de la vente directe.

Suite à l'arrivée d'Isabelle sa conjointe sur la ferme en 2007, le couple réfléchit à la transformation. «*Nous sommes allés voir des collègues. On a vu beaucoup de copains galérer au niveau de leur temps de travail. La transfo est venue bouleverser leur organisation bien rodée. Et puis ce qu'on voyait, c'était démesuré, avec des investissements parfois pas loin des 200 000 €. Si tu mets le doigt là-dedans, c'est autre chose...*» pensent-ils. Tout ça ne donnait pas envie à Dominique et Isabelle. «*Et puis un jour, en Alsace, on est tombé dessus*»: un GAEC à 5, un troupeau de vosgiennes et des glaces ! Une révélation. L'hiver suivant, Dominique s'entraîne dans sa cuisine avec une sorbetière. A la belle saison, il construit son labo de 16m<sup>2</sup> et son petit magasin attenant. Grâce à l'autoconstruction et au matériel d'occasion, le projet n'a pas coûté plus de 15 000 €. En décembre 2009, ils vendent leurs premières glaces.

Dominique nous fait visiter le labo, Isabelle est en train de séparer les jaunes des blancs d'œuf d'un geste vif et agile. Il faut dire qu'elle en casse 100 douzaines par mois. Les jaunes serviront pour la crème glacée, qui se fait à partir

d'une crème anglaise. Pour la glace aux fruits, il produisent non seulement le yaourt mais aussi le mix de fruits. Il y a 3 ha de verger sur la ferme, donc des glaces à la pomme mais «*la semaine prochaine, on ramasse le cassis*». La plus grosse vente ? la glace à la rhubarbe. Sur les 15 000L de lait consacré à l'atelier, 9000 L serviront à faire la crème pour les glaces aux fruits et les crèmes glacées, le reste est transformé en yaourt ou utilisé en lait entier. «*Nous sommes une famille de gourmands* » nous confie Dominique. On sent cette gourmandise en mangeant leurs glaces sans aucun additif. C'est comme s'ils les produisaient d'abord pour se régaler. On peut parler d'une glace de luxe très abordable: le prix moyen est à 8,3 € le litre (avec un coût de revient d'environ 3,5€/L, cela laisse une marge de près de 5€ pour rémunérer le travail.) Ils estiment dégager 1 équivalent SMIC avec la vente des glaces. Au niveau travail, cela représente un temps plein.

Les glaces des Poisson se vendent comme des petits pains. De 3000 litres de glace au démarrage, la production a doublée en 6 ans. «*C'est trop par rapport à l'équipement, j'ai sous-estimé les conditions de travail*» admet Dominique. Le couple réfléchit à la construction d'un nouveau labo. Pour la vente, il a su tirer profit de l'atout des glaces qui se conservent 1 an: «*Je ne livre pas tant que le camion n'est pas plein*» assure-t-il. Il ne fait pas plus de 4 livraisons par an. Ainsi, les frais de transport (temps compris) ne représentent que 7 % du coût de revient. 60% des ventes se fait dans les biocoop: Cherbourg, Coutances, Caen, Avranches, Flers... 20% dans le magasin de la ferme, et les 20% restants dans les festivals! «*Du 1er mai au 1er septembre, j'embauche mon fils et sa copine* » pour vendre la glace en cornet sur les festivals. «*Les bons jours, ils peuvent vendre jusqu'à 60 litres* » se réjouit-il.

Leur succès les oblige à refuser certaines grosses commandes alors Dominique a décidé d'accueillir des porteurs de projets et de les former gratuitement pour qu'ils puissent monter leur propre atelier de transformation. La franchise Poisson est généreuse, spontanée, et produit des glaces à haute valeur écologique et sociale!

SAMUEL DUGAS. BAIS (35)

# Depuis 1992, ils transforment

190 000 litres de lait transformés en fromages blancs, crème fraîche et lait ribot permettent de faire vivre 6 actifs sur 74 ha au GAEC des Grands Prés à Plessala (22).



## Transformer pour s'adapter à la mauvaise conjoncture de 1990

Installés en 1986 sur une exploitation laitière de 35 ha, Guy et Joseph s'intéressent à la transformation de leur lait. La conjoncture laitière n'est pas formidable et Elisabeth, l'épouse de Guy, souhaite s'installer. « On a commencé par des essais de fromage blanc en 90, on l'égouttait dans la baignoire ! ». En 1992, une fromagerie de 100 m<sup>2</sup> est construite. « Le but était de faire avec les moyens du bord » explique Gildas. Les investissements sont limités: écrémeuse, pasteurisateur, cuve de fermentation, table d'égouttage et de conditionnement, doseuse, frigo. Le camion frigo est partagé avec le GAEC Ma Vallée. En 1992, les premiers fromages blancs et crème fraîche sont vendus dans les grandes et moyennes surfaces et commerces de proximité. Ça marche : dès 95, 70 000 litres sont transformés, un salarié à mi-temps est embauché. Aujourd'hui la gamme a évolué : fromages frais (entier, demi-écrémé, écrémé, faisselle et campagne), crème fraîche, lait ribot depuis 2007 et bientôt des yaourts. « Quand on transforme, il faut penser à innover » rappelle Gildas.

## Une activité exigeante en main d'œuvre nécessitant une organisation optimale

Le GAEC compte 4 associés et deux salariés. Gildas est arrivé comme salarié sur l'élevage en 2009 et est devenu associé en 2012. Chacun à son domaine : Gildas sur l'élevage, Joseph sur les cultures et l'administratif, Guy sur le commerce et Elisabeth sur la transformation et la compta. « Le travail en équipe nous semble indispensable. Cette activité demande des compétences multiples : fabrication, commercialisation, comptabilité. Une seule personne ne peut être ni compétence ni présente partout » insistent les associés. Au GAEC des Grands Prés, tout le monde note ses heures. « Joseph est maire, il ne travaille que le matin et certains weekend soit 30 heures/semaine, Elisabeth travaille 40 heures/semaine et Guy et moi travaillons 50 à 55 heures chacun. » La rémunération est calculée en fonction des heures travaillées. « Avec une telle diversité, c'est important » ajoute-t-il. Les deux salariés travaillent à plein temps en fromagerie. La fabrication se fait le lundi, mardi, mercredi. Trois tournées de livraisons sont organisées -mercredi, jeudi et vendredi- qui correspondent aux trois secteurs de vente : Saint-Briec-Binic, Loudéac-Mené et Yffiniac-Moncontour-Lamballe. « Nous continuons à fournir les petits commerces locaux. C'est important car c'est un élément essentiel du dynamisme d'une commune. C'est beaucoup de kms pour peu de volume mais humainement, ça nous convient » assure Gildas. 2/3 des ventes se réalisent dans les magasins (GMS et épicerie) et 1/3 dans les collectivités. Ce dernier circuit de vente a été développé depuis 2009. Les associés n'ont pas choisi la vente à la ferme. « On a essayé au départ. On n'est ni sur la côte, ni proche de la N12 donc on attendait un peu les clients. Et c'est gourmand en main d'œuvre. Les gens t'achètent deux pots de fromage blanc et il faut discuter 1 h. »

## Un outil modernisé en 2012

« En 2009, nous transformions 90000 litres de lait. Compte tenu de mon arrivée, nous devions développer la production. Il fallait moderniser l'outil de travail. En 2012, nous



Gildas Aignel est arrivé en tant que salarié au GAEC avant de s'installer en 2012.

avons doublé la surface du labo et rénové la partie ancienne. Nous avons investi 250 000 € dont 50 000 € pour un camion et 200 000 € pour le bâtiment et le matériel » explique Gildas. Certains postes ont été modernisés au grand bonheur des fromagers: machine pour lisser le caillé, pompe pour éviter de déplacer les sacs à fromage etc.

## La transformation : une affaire rentable

« Nous n'avons pas beaucoup plus de revenus avec le lait transformé qu'avec le lait vendu dans le circuit classique : cela dépend du prix de vente du lait à la laiterie. Sur 10 ans, c'est intéressant car on est beaucoup moins sensible aux crises » analyse l'associé. Les associés sont rémunérés chacun 1,3 SMIC horaire, soit 2400 € net par mois pour Gildas et Guy. « On vit correctement par rapport aux références des centres de gestion. De plus, d'un point de vue social, nous sommes vraiment satisfaits. On vit à 6 avec 520 000 l de lait. »

## Quel avenir aux Grands Prés ?

« Joseph, Guy et Elisabeth prendront leur retraite bientôt. Nous avons un nouveau challenge en perspective: trouver des remplaçants » conclut Gildas. Dans l'immédiat, pour préparer l'avenir, les associés s'apprentent à vendre des yaourts. Au Gaec des Grands Prés, on s'adapte en permanence. Sans doute, la clé de la réussite ?

SUZANNE DUFOUR. HILLION (22)

## La ferme

6 UTH, 70 VL + suite  
74 ha exploités  
12 ha de maïs  
6 ha de céréales autoconsommées  
56 ha d'herbe dont 20 ha de prés humides.  
MAE SPE 18 % (en SFEI depuis 8 ans)  
42 ares accessibles en herbe/vache  
Chargement / ha SFP = 1,44  
520 000 litres produits dont 190 000 litres transformés  
7400 litres de lait produits / vache  
Fermeture du silo entre 3 et 4 mois  
Ration hivernale : 11 kg de maïs, 5 kg d'ensilage d'herbe,  
1,5 kg de soja-colza sans OGM.  
Coût alimentaire 2014 = 78 € dont 45 € de concentrés /  
1000 litres produits.  
CUMA avec chauffeur

# Produire et transformer du lait seul sur 18 ha, c'est possible !

*Installé en 2013 à Ercée en Lamée, Julien Le Berre transforme le lait de ses 60 brebis en yaourt, et ne passe pas un temps fou à la fabrication et à la vente. Les clés ? une installation en douceur, des outils simples et la mutualisation des ventes.*

## Un système efficace mais encore du temps à gagner

Les 60 lacaunes en monotraite produisent 200 litres/semaine, qui sont transformés et conditionnés en pots de 400 et 800 g. La transformation se fait tous les trois jours et demande 20 h/semaine. La vente représente 11 h par semaine dont 2 h de préparation de commande. La vente est mutualisée avec la ferme voisine de la Pignerie sur deux marchés et deux Amaps. Le reste des yaourts est livré dans les Biocoops de Rennes et Chateaubriant ainsi que dans 7 dépôts dans d'autres fermes ou des épiceries. « *Quand tu fais du yaourt de brebis, il faut multiplier les points de vente pour réussir à tout écouler* » explique-t-il. Julien fait aujourd'hui 70 h par semaine entre la ferme, la transfo, la vente et « la bricole » (comprendre l'auto construction du bâtiment et de la maison). « *C'est trop, mais je viens de m'installer et la construction me prend du temps. J'espère réduire à 50 h semaine dans quelques années et prendre 3 semaines de vacances par an* ».

## Salarié avant de se lancer

Julien souhaitait rester sur le secteur d'Ercée en Lamée, où son beau-père, belle-sœur et beau-frère sont installés sur la ferme de la Pignerie. Marcel Jolivel, Marie Jolivel et Timothée Dupont y produisent de la viande et des œufs bio en vente directe. En 2011, Julien a été salarié sur la ferme de la Pignerie afin de développer son activité. Les associés lui ont prêté un hangar où il a installé une bergerie et une salle de traite. Il a acheté au départ 8 brebis et a commencé à faire du yaourt dans sa cuisine avec l'accord provisoire de la DDPP (ex-DSV). Ce produit offre la meilleure valorisation du lait (1 litre de lait=1 litre de yaourt). De plus, la recette est simple, « *il n'y a pas de notion d'appréciation du caillé comme quand on fait du fromage. Le yaourt, c'est un protocole strict et d'un point de vue sanitaire c'est le moins contraignant* » note Julien. Ce qui le séduisait, c'était la possibilité de garder le lait au frais pendant 48 h donc de transformer tous les trois jours. Les yaourts étaient vendus sur le marché à la ferme de la Pignerie et au marché des Lices à Rennes. Les produits de la vente revenaient à la ferme de la Pignerie. En 2013, Julien Le Berre s'installe sur 18 ha très proches de la ferme de la Pignerie avec 50 brebis. 3 ha sont achetés pour construire le bâtiment et la maison. L'investissement total à l'installation (labo compris) s'élève à 130 000€ remboursés sur 15 ans. Le bâtiment a été finalisé fin 2014.



Le labo mobile a été auto-construit à partir d'un camion frigo (coût : 13 000 € HT).



© ADAGE

Julien a été salarié pendant 2 ans pour lancer son activité avant de s'installer.

## Un labo mobile pour plus de souplesse

Un labo mobile a été auto-construit à partir d'un caisson de camion frigo et de matériaux de récupération (coût : 13 000 € HT). « *Ça aurait coûté la même chose de faire un labo en dur, mais l'avantage du labo mobile c'est de pouvoir le déplacer une fois le lieu de la ferme établi et si ça ne marchait pas, je pouvais le revendre. J'ai pu faire valider mes plans par la DDPP avant de me lancer* » explique Julien. Le fait d'avoir pu se tester dans les recettes et dans la vente avant l'installation a donné du confort et de l'assurance pour aboutir le projet. « *Au moment de signer les contrats de prêt, tu sais déjà que tu fais un bon produit et que tu peux le vendre* » ajoute-t-il.

## L'efficacité du système et les perspectives

« *C'est juste économiquement pour l'instant. Sur mon PDE, je devais produire 10000 litres/an et je suis à 7000 litres, la différence se fait sentir mais j'en suis au démarrage* » Aujourd'hui, Julien souhaite améliorer la ration du troupeau. « *Pendant l'installation, j'ai fait beaucoup de raccourcis sur l'élevage, je sens que je peux faire de grosses économies avec une ration calée* » La synchronisation des chaleurs pour des agnelages en septembre a commencé cette année. L'été, la vente directe est très diminuée et les conditions météo séchantes limitent la production de lait. « *En plus, étant tout seul, ce sera plus confortable pour gérer les foins, les moissons et prendre des vacances* » Côté transfo, une recette de tomme est en cours d'élaboration pour valoriser les excédents de lait au pic de lactation.

AURÉLIEN LERAY, ADAGE

## La ferme

1 UTH  
60 brebis Lacaune  
18 ha dont 4 ha d'orge  
7000 L transformés/an  
Un labo de 20m<sup>2</sup>  
Cave d'affinage de 10m<sup>2</sup>  
Agriculture biologique  
Matériel mutualisé avec la ferme de la Pignerie

# Le temps de transformation et de vente est-il rémunéré ?

*Le temps de transformation et de vente, en moyenne de 41 heures / 1000 litres, varie beaucoup en fonction de la gamme et des circuits de commercialisation, d'après l'étude « Références Circuits Courts » (cf encadré). Ce temps n'est pas bien rémunéré en moyenne, et les écarts entre fermes sont très importants.*

## De 16 à 52 heures /1000 litres de transformation suivant la gamme

Les exploitations en bovins lait avec transformation comptent en moyenne 4 actifs, dont 1,8 sur l'activité transformation et vente, d'après l'étude Circuits Courts menée sur 58 fermes en bovins lait avec transformation en France. 80 % de ces exploitations font appel à des salariés, notamment pour la partie transformation (en moyenne 1 UTH associé et 0,8 UTH salarié sur l'atelier de transformation). « Une personne seule sur une ferme qui souhaite mettre en place un atelier de transformation verra son temps de travail doubler entre la transfo et la vente », explique Alain Choulet, responsable du Centre d'Expérimentation et de Technologie Agroalimentaire (CETA) du Groupe Antoine de Saint-Exupéry à Rennes (anciennement lycée de la lande du Breil). Il est donc nécessaire de faire appel à de la main d'œuvre supplémentaire quand on crée un atelier. Le nombre d'heures de transformation varie du simple au triple suivant la gamme : 16 heures/1000 litres en beurre-crème spécialisé et 52 heures/1000 litres en gamme diversifiée. Le choix des produits doit prendre en compte ce paramètre. Pour une gamme diversifiée, un UTH peut transformer 40 000 litres par an, alors qu'en gamme spécialisée (beurre-crème par exemple) il pourra transformer 90 000 litres.

## Le temps de vente souvent sous évalué

Gamme	Nombre d'heures / 1000 litres (ateliers à moins de 100 000 litres)
Beurre crème - spécialisé	16
Beurre crème - dominant	32
Yaourts-fromage blanc	49
Fromages affinés spécialisés	25
Fromages affinés dominants	37
Diversifié	52

En moyenne, le temps de transformation est doublé entre fromages affinés spécialisés et diversifiés.

« Pour savoir si un marché est intéressant, il faut calculer son chiffre d'affaires à l'heure » conseille Agathe Perin, animatrice Circuits Courts de la Maison de l'Agriculture Biologique 22. L'étude de l'institut de l'élevage montre que ce temps peut atteindre 30 heures/1000 litres vendus dans certaines fermes, contre 10 heures dans d'autres.

## Entre 5 € et 17,5 € de rémunération brute à l'heure

D'après l'étude « Références Circuits Courts », le produit dégagé aux 1000 litres est de 1250 €, et les charges – hors rémunération de la main d'œuvre – sont de 800 € / 1000 litres. Il reste 450 € pour payer la main d'œuvre : soit une rémunération brute de l'heure de 10,90 € (en moyenne 41 heures de transformation et vente/1000 litres).

La moyenne cache de gros écarts : la rémunération à l'heure varie de 5€/heure à 17,5 €/heure entre le tiers supérieur et le tiers inférieur des fermes. Les différences se jouent sur la productivité de la main d'œuvre et la maîtrise des charges. L'optimisation du temps de transformation et de vente doit être un objectif. La rémunération de la main d'œuvre est à prendre en compte avant le lancement d'un projet.

AURÉLIE CHEVEAU, CEDAPA

### L'étude « Références Circuits Courts »

Ce travail a été mené entre 2011 et 2013 par l'Institut de l'Élevage, les chambres d'agriculture, la FN-CIVAM, la FNAB, l'INRA et d'autres partenaires.

528 enquêtes ont été réalisées dont 58 en bovins lait au sein de quatre régions : 15 en Bretagne, 13 en Pays de la Loire, 15 en Rhône Alpes et 15 en Nord Pas de Calais.

Ce travail a abouti notamment à la réalisation de 7 fiches atelier (beurre-crème, gamme diversifiée, produits frais etc). Elles indiquent pour chaque gamme le temps de travail, l'équipement, les produits et charges en moyenne sur les exploitations enquêtées. Ces fiches sont disponibles sur le site du Cedapa, rubrique fiches techniques.

Écrit et relu par des éleveurs,  
l'écho est un journal participatif !

Faites nous part de vos avis, idées et remarques :

Adage : 02 99 77 09 56 - contact@adage35.org  
17 rue du bas village CS 37725 35577 CESSON-SEVIGNE

Cedapa : 02 96 74 75 50 - aurelie.cedapa@orange.fr  
2 avenue du chalutier sans pitié BP 332 22193 PLERIN

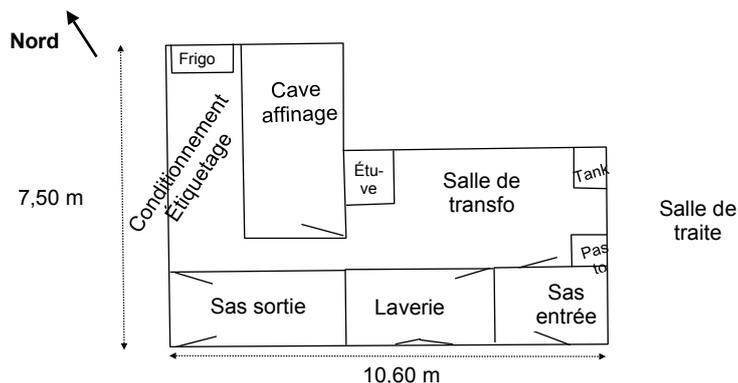
# Construire son laboratoire

Steve Milosevitch, associé au GAEC Radis&Co à Montflours en Mayenne, nous explique, d'après son expérience, les grands principes de la construction d'un labo : matériaux solides, lumière, ergonomie.

« **Faire un dessin.** Dès la visite de notre ferme, on a imaginé le lieu de notre futur labo dans une ancienne étable mitoyenne de la salle de traite. On a commencé à dessiner les plans en sachant le litrage transformé et la gamme. Pour alimenter la réflexion, on a visité des fromageries (pas assez), on a lu des ouvrages sur le sujet (beaucoup), on a participé à une formation et on a pondu un plan. On l'a soumis à la DDPP, laquelle l'a confronté à sa bible des articles. Après quelques modifications, les plans ont été validés, la date des travaux a été calée. La DDPP est revenue voir le résultat. Attention la réglementation peut changer, il faut bien se tenir au courant d'un nouveau truc dans les tuyaux.

**Bien penser à l'atmosphère ambiante.** La fromagerie est un milieu chaud et humide voir saturé, où peuvent stagner des liquides. L'écoulement des eaux et l'aération du lieu doivent être étudiés. Mon avis : ne pas faire d'économies sur ce point et bien se faire conseiller.

**Le sol** recevra différents liquides plus ou moins acides dans lesquels vous circulerez avec prudence car les glissades sont fréquentes. Il faut choisir un sol solide qui peut supporter des chocs sans casser, avec des matériaux plus qu'étanches (attention aux joints). Nous avons fait installer des carreaux pleines masses avec des joints epoxy résistants à l'acide.



Le laboratoire du GAEC Radis&Co est construit selon le principe de la marche en avant : il y a un sas d'entrée et un sas de sortie. Le sas d'entrée permet de séparer la salle de traite, secteur sale, de la salle de transformation, secteur propre.

**La lumière et l'orientation.** Pensez à l'effet d'un lieu clair et lumineux sur votre moral et votre facture d'électricité.

**L'énergie.** Un atelier de transformation laitière, c'est beaucoup d'eau et d'électricité pour faire fonctionner toutes ces belles machines en inox et régler la température dans les différentes pièces. Il faut réfléchir aux économies d'énergies : échangeur de chaleur au tank par exemple. Pour économiser l'eau, nous utilisons l'eau chaude du pasteurisateur pour le lavage de la salle de transformation.

**L'agencement intérieur :** plus la gamme est diversifiée, plus il faudra d'outils. Il faut conserver assez de place pour s'y déplacer en sécurité. Pensez ERGONOMIE pour éviter les gestes répétés et la manutention. Des idées : installer des choses sur roulettes, mettre certaines en haut et d'autres en bas, faire des formations sur les gestes au travail. Faites en le moins possible, pour en faire le plus longtemps !

**Qui fait les travaux ?** Attention aux fausses économies et au vrai métier de chacun et leur responsabilité (civile). Il est préférable parfois de savoir déléguer. Nous avons auto-construit pour minimiser les investissements, sauf pour une partie de l'électricité et du carrelage. Nous avons choisi les panneaux sandwich (panneaux constitués d'un isolant au centre et de deux tôles) qui répondent bien aux normes d'hygiène, et qui sont assez simples à installer. »

## Collaborer avec l'administration

« Il est important qu'il y ait un échange entre l'administration et les éleveurs avant la validation des plans. Nous pouvons expliquer la réglementation » explique Bruno Cretual, inspecteur à la Direction Départementale de la Protection des Personnes (ex DSV). « L'administration peut donner son avis sur les plans de la fromagerie. Par contre, nous ne fournissons pas de plan type, nous ne sommes pas juges et parties ! » indique-t-il.

## Les obligations réglementaires

Pour transformer, il faut constituer un Plan de Maîtrise Sanitaire. Il détaille l'ensemble des mesures prises pour assurer l'hygiène et la sécurité sanitaire des aliments, constitué des bonnes pratiques d'hygiène, des procédures fondées sur l'HACCP, des procédures de traçabilité et de gestion des non-conformités. La DDPP fournit aux exploitants un dossier type à remplir, pour guider les exploitants.

Il faut solliciter en plus un agrément européen si la commercialisation ne se limite pas à la vente directe au consommateur final. Ce dossier décrit l'entreprise et ses activités. On peut vendre en commerce de détail avec une dérogation sans solliciter l'agrément européen si les quantités vendues à un intermédiaire sont limitées (se renseigner sur les seuils auprès de la DDPP) et si la vente se situe dans un secteur de moins de 80 km autour de la ferme.

## La ferme

42 ha, 4 associés  
5 ha de blé  
1 ha de sarrasin  
3 ha de maraîchage  
30 ha de prairies  
12 vaches pie noires et jersiaises  
Bœufs et de cochon engraisés  
35 000 litres de lait produits, 100 % transformés  
Vente AMAP et restauration collective de pain, galettes de sarrasin, fruits et légumes et produits laitiers à la ferme (crème, yaourt, fromage blanc, lait, tomme, lactique affiné type camembert, fromage à tartiner)

# 8 idées clés sur la transformation

Agathe Perrin et Alain Choulet accompagnent respectivement des porteurs de projet en transformation et nous livrent leurs conseils.

## Un préalable : la passion

« Il faut être passionné par la transformation et avoir une grande curiosité vis-à-vis du produit. Cela permettra d'être armé pour dépasser les difficultés qui peuvent survenir au cours d'un projet. » explique Alain Choulet qui forme des futurs fromagers au CETA du groupe Saint Exupéry à Rennes.

## Le produit, le public, les points de vente doivent être réfléchis globalement

« Si vous êtes passionné par le beurre, il faut ajuster le reste. Le beurre fermier est un produit luxueux car fortement consommateur en lait, donc il faut chercher des points de vente adaptés : épiceries fines, marché avec des consommateurs ayant du pouvoir d'achat. Un autre exemple : si vous visez un débouché de restauration collective, il ne faut pas des fromages trop typés. Des lactiques seront adaptés. » explique Agathe Perrin, animatrice Circuits Courts à la Maison de l'Agriculture Biologique 22. Pour réfléchir tous ces points, « l'étude de marché est la clé de voûte du lancement d'un produit alimentaire » d'après Alain Choulet.

## Fixer un prix rémunérateur, pas forcément un prix de marché

Habituellement, on fixe son prix en fonction du prix des collègues. Pour l'animatrice de la Maison de l'Agriculture Biologique 22, il faut sortir de cette logique : « le prix de vente doit tenir compte du prix de revient, celui qui permet de rémunérer le travail qualifié d'un exploitant qui produit, transforme et vend ses produits, qui prévoit le remplacement du matériel et le développement de nouveaux projets » insiste-t-elle. Il est nécessaire de calculer le travail de transformation et de vente, de choisir une rémunération horaire et de s'assurer que les prix permettent l'équilibre. « Dans l'inconscient collectif, on est persuadé que le consommateur est seulement prêt à payer le prix du marché mais on peut mettre un prix rémunérateur et l'expliquer » indique-t-elle.

## La communication est nécessaire pour renouveler la clientèle

« On estime le turn-over des clients de 10 à 20 % /an, à cause des déménagements, des changements d'habitude. De plus, la Bretagne est une région attractive : on a compté 8,8% de nouveaux arrivants par an entre 2003 et 2007 d'après l'INSEE. Pour informer les nouveaux clients, il est nécessaire de

se fixer un plan de communication pluri-annuel et un budget prévisionnel. Ne pas oublier que pour être intégrée, une info doit être perçue plusieurs fois et sous plusieurs formes : différents supports de communication sont à envisager : flyer, fléchage, affiches, etc » conseille Agathe.

## Se tester en transformation, c'est possible

« Il est possible de commencer la transformation en louant les locaux et le matériel, dans un centre agréé, le temps de valider l'intérêt du produit auprès des consommateurs, et de disposer des fonds nécessaires. Cette dernière solution permet de tester la viabilité du projet à moindre coût » propose le responsable du CETA qui accompagne une dizaine de projets de transformation par an.

## Accepter la critique de ses produits

Ce n'est pas évident de faire un produit apprécié. Il faut prévoir de s'entourer de personnes de confiance qui donneront honnêtement leur avis. « Le temps est très long entre le moment où les agriculteurs font les produits, où ils prennent conscience qu'il y a un problème gustatif et où ils refont leurs recettes. » analyse Agathe Perrin.

## Ne pas hésiter à s'associer avec d'autres agriculteurs pour élargir la gamme

La diversité attire. « Plus il y a de produits complémentaires, plus la vente de chaque produit augmente. Le panier moyen sera plus important si la gamme est diversifiée » annonce-t-elle. Pour éviter de devoir tout faire soi-même, on peut mutualiser des gammes dans des points de vente collectifs.

## Oui, il y a encore de la place en vente directe

Certes, les marchés, les magasins et les marchés à la ferme sont très présents dans notre région. Mais il y a encore de nombreuses personnes qui n'ont pas accès à des produits locaux. « Le marché de Saint Briec est très pourvu en producteurs. Cependant, beaucoup de personnes qui travaillent à Saint Briec et repartent le soir n'ont pas eu accès à des produits locaux. On peut réfléchir à la distribution dans les entreprises » propose-t-elle. L'offre peut-être élargie : « en produits laitiers, on trouve beaucoup de produits similaires. En innovant, on arrive en complémentarité et on s'intègre dans un réseau de producteurs déjà dynamique. »

AURÉLIE CHEVEAU, CEDAPA ET  
AURÉLIEN LERAY, ADAGE

## Pour aller plus loin

Les documents à consulter sur le site du Cedapa, rubrique fiches techniques

- l'interview complète de Bruno Cretual, inspecteur à la DDPP ;  
- les fiches ateliers de l'étude Références Circuits Courts.

Le document de référence avant de se lancer :

Le guide des bonnes pratiques d'hygiène pour les fabrications de produits laitiers et fromages fermiers.

Les formations proposées

- Le CETA du Groupe Saint-Exupéry organise des formations sur la transformation et sur le guide des bonnes pratiques d'hygiène à Rennes  
Contact : 02.99.59.80.68, a.choulet@st-exupery.org.

- La Maison de l'Agriculture Biologique 22 organise cet hiver les formations : calculer son prix de revient, réfléchir sa stratégie de commercialisation, construire son étal de marché avec des produits laitiers, appréhender la vente en collectif.

Contact : Agathe Perrin, a.perrin@agrobio-bretagne.org, 02 96 74 75 65.

Se faire accompagner

Différentes structures proposent un accompagnement à l'élaboration des recettes, à la constitution du plan de maîtrise sanitaire : le CETA du groupe Saint-Exupéry, Actilait etc. Se renseigner sur leurs sites.

# Comment lutter contre les rumex ?

Plusieurs écoles existent : lutte manuelle, lutte chimique, lutte chimique localisée.

## Des traitements localisés et de l'arrachage



Gérard Guérin, La Chapelle Chaussée (35) : « Aujourd'hui, avec quelques bonnes habitudes, je sais comment garder mes parcelles propres. D'abord, les prairies étaient propres quand je me suis installé sur la ferme : mes parents arrachaient les rumex. J'ai commencé le système herbager avec la méthode Pochon en suivant le cahier des charge CTE. Je traitais les rumex en plein champ la première année d'implantation avec du Tropicote ou de l'Asulox jusqu'en 2006. Aujourd'hui, je ne fais plus de traitement en plein champ, juste un passage localisé au printemps avec de l'Allié à 2g/ha (30g/ha dose homologuée). Ce passage me prend 1h30 en tout. Je connais mes paddocks et quand je vais chercher les vaches, j'en profite pour arracher les quelques rumex que je trouve. Pour les chardons, je les coupe quand ils bourgeonnent. A la préparation du semis de maïs, je passe le rotavator sur les plaques de chardons, c'est assez efficace. J'ai aussi constaté qu'ils disparaissaient dans les luzernes. »

La ferme : 1 UTH, 38 ha de SAU, 32 ha d'herbe, 3 ha de maïs et 3 ha de meteil, 1,3 UGB/ha, 233000 L de lait vendu

## Arrêt des traitements



GAEC des Ruisseaux, Tressignaux (22) : « Nous avons arrêté les traitements en plein au semis de prairies. Suite à des implantations de luzerne où tous les désherbants la tuait, nous avons pris l'habitude de lutter contre les rumex sans produits. Les épis de rumex sont coupés en été à la faucille. Puisque toute notre surface en herbe est accessible aux vaches, nous choisissons les parcelles à faucher entre autres en fonction de leur salissement. Parfois, nous fauchons avant les vaches quand les graminées ont épié, ce qui permet aussi de couper le rumex. Globalement, nous avons beaucoup moins de rumex à la levée des prairies aujourd'hui qu'il y a 15 ans. Il nous est arrivé de traiter avec un produit Diode à 0,3 litres/ha, quand la levée était très sale. »

La ferme : 61,5 ha dont 36 ha d'herbe, 17,5 ha de maïs, 3,5 ha de blé et 4,5 ha d'orge, 62 vaches, 81 UGB, 3 UTH, 520 000 litres produits, 8000L/VL/an, 1,55 UGB/ha SFP.

## Des crucifères dans la rotation



Gaëtan Marquet, Sens de Bretagne (35) : « Chez moi, le rumex ce n'est pas une contrainte. L'important, c'est de savoir pourquoi il est là ! Ces plantes développent leurs puissants systèmes racinaires pour restructurer le sol. Pour pallier ce problème de compaction, je travaille sur la rotation. La prairie de 5-6 ans est en tête de rotation, suivie d'un maïs et d'une céréale. Après la céréale j'implante une crucifère puis je sème ma prairie au printemps sous couvert d'avoine. Le choix de la crucifère est primordial. Si la prairie avait beaucoup de rumex en fin de vie, je mets un radis fourrager qui va aérer le sol jusque dans les horizons profonds. Si la pression en rumex était moindre, je mets un

colza fourrager. On y met plus facilement les vaches à l'automne, c'est intéressant si on est court en fourrage. Cette technique fonctionne bien chez moi parce que les prairies ne durent que 5-6 ans et sont fauchées une fois par an, cela limite la montée en graine des rumex. De plus, mes parents avaient passé beaucoup de temps à les arracher. »

La ferme : 2 UTH, 54 ha de SAU, 45,5 ha d'herbe, 3 ha de maïs grain et 5,5 ha de céréales, 1,3 UGB/ha, 278 600 litres de lait vendu dont 41500 en vente directe., Agriculture biologique

## Maintenir la vigilance



GAEC des 3 sources, Hillion (22) : « Ce qu'il y a de plus payant, c'est d'être vigilant, c'est à dire de les couper au fur et à mesure ! Au printemps, quand on fauche une parcelle, on les ramasse à la main avant de faner. Dans les parcelles pâturées, on les coupe à la faucille ou en traitement localisé s'il y en a trop. L'idéal est qu'il n'y en ai plus en septembre, au moment où les graines tombent. Parfois on se fait dépasser : cette année on a passé 1 journée à enlever les rumex dans 2 ha. Il faut accepter ça. »

La ferme : 3 UTH, 75 ha de SAU, 50 ha d'herbe, 10 ha de maïs, 12 ha de céréales, 2 ha de pommiers, 60 VL, 1,55 UGB/ha de chargement, 385 000 litres de lait vendus, 30 000 poulets labels/an.

## Reprise des traitements en post-levée



Jean-Christophe Le Dantec, Glomel (22) : S'il y a des rumex à la levée des prairies, je vais recommencer à traiter en post levée puisque c'est possible dans la nouvelle MAE. Je sème mes prairies au 15 août dès qu'il pleut, et je pense que c'est assez favorable à la levée des rumex. Si je semais fin septembre, il y en aurait sans doute moins. Mais j'aime bien semer tôt pour faire un pâturage à l'automne. »

La ferme : 1,5 UTH, 67 ha dont 42 ha d'herbe, 15 ha de céréales, 9 ha de maïs et 1,70 ha de betteraves, 50 vaches, 25 ha accessibles pour les vaches, 6800 litres/VL/an, 1.23 UGB/ha de SFP.

PROPOS RECUEILLIS PAR AURÉLIEN LERAY ET AURÉLIE CHEVEAU

La MAE SPE autorise le traitement en plein des prairies contre les rumex à condition que les indices de fréquence de traitements (IFT) soient respectés à l'échelle de la ferme. **Voici une liste non exhaustive des traitements possibles à réaliser en post-levée quand le trèfle à 2-3 feuilles vraies. Comme la prairie est très jeune, il ne faut pas dépasser 1/3 à 1/2 de la dose homologuée.**

Nom commercial	Dose homologuée	Infos
Gratil	60 g/ha	Mauvais résultats au printemps
Basarais	2,5 l/ha	
Harmony	20 g/ha	
Diode	0,75 l/ha	Homologué seulement sur graminées fourragères

# Le système herbager permet d'expérimenter

Installé en 2009 à Plouer-sur-Rance, Amaury Lechien vient de signer une MAE SPE 18% évolution. A l'affût des innovations, il expérimente des mélanges prairiaux et réfléchit à sa ration hivernale. Il participe depuis 3 ans au groupe Cœur de Rance du Cedapa.



## Cap sur une MAE 18%

« Le système de mes parents tournait » explique Amaury. Il n'a pas fait de grande révolution, ni de grands investissements mais a fait évoluer le système progressivement. Son père fermait le silo 2 mois par an. Amaury le ferme 2 mois et demi en moyenne, 3 mois cette année. Cette évolution a été facilitée par la récupération de 10 ha dont 5 ha accessibles, suite à des échanges parcellaires. Aujourd'hui, Amaury dispose de 54,5 ha, dont 34 ha de prairies, 12 ha de maïs et 8,5 ha de céréales destinées à la vente. Sur les 34 ha de prairies, 19 ha sont accessibles aux vaches (soit 45 ares/VL).

Cette année, il a décidé de s'engager à aller plus loin, avec une MAE SPE 18 % évolution. La motivation ? « L'appât du gain : 10.000 €, ça motive. Et quand ça correspond à l'objectif que l'on s'était fixé, ça permet d'accélérer le mouvement. » Pour atteindre l'objectif des 18% de maïs dans la SFP, il devra passer de 12 ha à 8,5 ha de maïs. Pour sécuriser la transition, il a planifié dans un tableau son assolement les cinq prochaines années. Côté ration hivernale, l'objectif est de passer d'une ration 90 % maïs, 10 % enrubannage à une ration moitié maïs, moitié enrubannage. Toutes ces réflexions n'inquiètent pas Amaury qui a choisi de s'installer « pour être mon propre patron ».

Côté pâturage, il a aménagé son parcellaire en paddock de 80 ares, qu'il fait pâturer 2 jours. Ce découpage correspond bien à son parcellaire et lui permet de mieux gérer le pâturage. Auparavant, il découpait ses parcelles en paddock de 1 ha et y laissait les vaches pendant 3 jours. « Mais je faisais du surpâturage et j'avais des problèmes de rendement des prairies » se souvient-il. Comme son père, il n'apporte aucun amendement à ses prairies. En revanche, avant de semer du maïs, il récupère de la boue de la commune, qui contient de la chaux.

## Les essais de betteraves, colza fourrager et mélanges prairiaux

Le jeune installé de 29 ans est un expérimentateur. L'année dernière, il a semé 1,5 ha de betteraves. Les vaches ont refusé de les pâturer. Alors il les distribue au cornadis, en espérant que les vaches y prennent goût car il souhaite renouveler l'expérience l'année prochaine. « Mais 1,5 ha, c'était trop, la moitié aurait suffi » analyse-t-il. Il a également semé du colza fourrager. « On peut le pâturer si l'hiver est assez sec et ça marche très bien. Cette année-là, j'ai réduit de moitié mes achats de concentrés azotés : de 30T, je suis passé à 15T » explique-t-il avec satisfaction.

Côté prairie, Amaury sème un mélange de dactyle-luzerne, qui se plaît bien car le pH de ses terres est assez élevé (7-8) et qu'il est situé en bord de Rance, en zone séchante. Amaury souhaite mettre encore plus du dactyle pour prolonger le pâturage de 15 jours à 1 mois l'été, « le RGA est vite dépassé avec la sécheresse de l'été ». Pour les prairies de fauche, il ne sème que des légumineuses : luzerne, trèfle violet, trèfle hybride qu'il récolte en enrubannage. Ces derniers temps, il s'est mis à observer la flore



Amaury a aménagé son parcellaire en paddocks de 80 ares.

des talus pour voir les plantes qui se plaisent bien et qu'il pourrait semer pour mener de nouvelles expérimentations.

## Echanger au sein d'un groupe

Amaury est à l'affût des innovations, il se renseigne, visionne des vidéos, il visite des fermes et appartient au groupe local du Cedapa : le groupe Cœur Emeraude. C'est Alain Le Tissier, un voisin, qui l'a encouragé à venir aux journées organisées par François Leray, animateur du CEDAPA dans la zone. Au début, ils n'étaient que 3 à se retrouver, puis le groupe s'est étoffé. Aujourd'hui, ils sont 7 ou 8 : essentiellement des jeunes, qui veulent se former pour mieux gérer l'herbe. Faire partie du groupe permet d'échanger, d'avoir un regard différent, une aide aussi. « Par exemple, cela m'a aidé sur l'orientation à donner à mes paddocks pour faire mes chemins. » Il continue à faire partie du groupe Atout lait. C'est une bonne façon de se comparer avec les autres systèmes. Avec un prix du lait à 300 € / 1000 L en ce moment, pas facile pour ceux qui ont choisi un système basé sur le maïs d'honorer les factures des fournisseurs d'aliments. En ces temps difficiles, Amaury ne regrette pas son système : « L'herbe, c'est le top. Tu fais beaucoup d'économies là-dessus ».

LUDOVIC ANDRÉ, ERQUY ET ANNE-GAUD MILLORIT, CEDAPA

## La ferme

1 UTH + aide des parents  
54,5 ha de SAU  
34 ha prairies  
12 ha maïs  
8,5 ha céréales (blé, orge)  
42 VL Prim'holstein, 57 UGB  
278 000 L vendus (281 000 L quota)  
6 600 litres vendus/VL  
45 ares accessibles en herbe/VL  
Chargement : 1,31 UGB/ha  
Coût alimentaire : 82 €/1000 L  
Concentré acheté : 610 kg/UGB  
EBE : 48 729 € (prix du lait : 389 €)

# Le bien-être animal : risque ou opportunité ?

*Le bien-être animal a bonne presse. Cette prise de conscience sera-t-elle en faveur de nos systèmes ? Est-ce que le grand public va considérer que les vaches au pâturage sous la pluie ont froid et qu'elles seraient mieux dans un bâtiment ? Interview d'Elsa Delanoue, qui réalise une thèse sur les controverses de l'élevage avec l'Institut de l'élevage et le CNRS.*

## L'Echo : qu'est ce que le bien-être animal ?

Elsa Delanoue : le bien-être animal ne pourra jamais être mesuré, c'est un concept. Les scientifiques et les associations partageant la conception suivante : l'animal est mieux si ses conditions d'élevage se rapprochent de son milieu naturel. Cela pose question car une vache laitière dans un milieu naturel, ça n'existe pas.

## Qui lutte pour le bien-être animal ?

Il existe deux grands courants : les associations anti élevage qui considèrent qu'il est immoral d'exploiter les animaux. Ils comparent l'élevage à l'esclavage, et considèrent que les humains ne sont pas au dessus des animaux. Leur mode d'action : agir auprès des consommateurs pour qu'ils diminuent leur consommation de viande, en allant jusqu'au végétarisme. Ensuite il y a les associations welfariste (bien-être en anglais) qui militent pour une amélioration du bien-être animal. Elles travaillent en partenariat avec les filières d'élevage, les grandes distributions pour faire évoluer les normes et les labels. Elles font beaucoup de lobbying au niveau règlementaire et des actions de mobilisation du public. Elles sont plus dans le dialogue que les associations anti-élevage.

## Que défendent les associations ?

La principale idée : augmenter le plein air. Elles militent aussi pour plus d'espace pour les animaux et la prise en compte de la douleur dans les mutilations type écornage. Les filières bovines ne sont pas la priorité de ces associations. Elles sont centrées sur la filière porc et volaille. Ces filières ont engagé des travaux et des actions pour mieux comprendre et prendre en compte les attentes de la société.

En système bovin, les associations remettent en cause : l'écornage, les vaches à l'attache, le zéro pâturage et la séparation vache/veau à la naissance. L'idée est de limiter la privation de liberté des animaux. Globalement, elle souhaitent favoriser le plein air, donc le pâturage. Elles considèrent qu'il est difficile que les animaux soient bien dans les systèmes intensifs, car ils

sont poussés au-delà de leurs limites. Les associations sont aussi attachées au lien homme-animal : le fait qu'il y ait un lien tactile, notamment au moment de la traite. C'est presque un critère de bien-être.

## Quand sont apparues les revendications sur les conditions d'élevage des animaux ?

Il existe une rupture dans le traitement de l'animal domestique au XIX<sup>ème</sup> siècle, au moment de la révolution industrielle. Avant cette date, les animaux domestiques avaient diverses utilisations : transport, travail du sol, production alimentaire. Après la révolution industrielle, l'animal est devenu principalement un outil de production alimentaire. On l'a considéré comme une machine qu'il fallait améliorer. La zootechnie, la science de l'amélioration de l'animal, s'est développée à cette époque. Cela ne choquait personne car cela correspondait au système social. Cette situation a duré tout le long du XX<sup>ème</sup> siècle, notamment après la seconde guerre mondiale, où l'amélioration de l'animal-machine répondait à la pénurie alimentaire. Dans toutes ces périodes, il y avait des personnes préoccupées par le bien-être animal, mais elles n'avaient pas d'écho dans la société. En parallèle, il y a eu au XX<sup>ème</sup> siècle une explosion de l'animal de compagnie. Aujourd'hui, nous ne sommes plus dans une société industrielle, il existe une remise en cause de la science et de la technique. Par conséquent, le statut d'animal machine ne colle plus, il n'est plus légitime dans la société.

## Pourquoi cette prise de conscience récente ?

La crise de la vache folle en 1996 et 2000 a provoqué un choc dans la population. Beaucoup de personnes ont réalisé qu'elles ne savaient pas comment étaient élevés les animaux d'élevage. Les revendications des associations ont augmenté. Depuis 4-5 ans, le sujet de la viande explose dans les médias : faut-il en manger moins ? Cela dérive ensuite sur les méthodes d'élevage. La question est abordée via l'angle de la consommation.

PROPOS RECUEILLIS PAR AURÉLIE CHEVEAU, CEDAPA

## ANNONCES

**46 rounds d'enrubannage RGA + TB**, avec beaucoup de trèfles. Echange contre foin.  
Contact : Jacques Pochon, Saint Bihy, 06 72 89 85 95

**Recherche tonne à eau.** Capacité : 8000 litres.  
**Recherche remorque distributrice.** Capacité minimum : 12 m<sup>3</sup>.  
Contact : 06 08 17 27 17.

## Je m'abonne à l'écho

Nom : ..... Je m'abonne pour **1 an** (6 numéros) **2 ans** (12 numéros)

Prénom : .....

Adresse : ..... Adhérents / étudiants 23 € 35 €  
Non adhérents / établissements

CP : ..... Commune : ..... Scolaires 32 € 55 €  
Soutien, entreprises 45 € 70 €  
Profession : ..... Adhésion Cedapa 50 €

Bulletin d'abonnement à retourner avec le règlement à l'ordre du Cedapa à l'adresse :  
L'écho du Cedapa - BP 332 - 22193 PLERIN cedex  J'ai besoin d'une facture

## L'écho du CEDAPA et de l'ADAGE (bimestriel)

2 avenue du Chalutier Sans Pitié, BP 332, 22193 Plérin cedex 02.96.74.75.50 ou cedapa@wanadoo.fr

Directeur de la publication : Patrick Thomas  
Comité de rédaction : Pascal Hillion, Suzanne Dufour, Christophe Carro, Franck Le Breton, Joël Guillo, Samuel Dugas, Ludovic Rolland, Eric Le Parc

Bernard Morel, Pierre Yves Plessix, Isabelle Petitpas, Laurent Lamy

Animation, coordination : Aurélien Leray et Aurélie Cheveau

Mise en forme : Aurélie Cheveau

Abonnements, expéditions : Brigitte Tréguier

Impression : Roudenn Grafik, ZA des Longs Réages, BP 467, 22194 Plérin cedex.

N° de commission paritaire : 1113 G 88535 -

