

Région Portes ouvertes Innov'Action

Au Gaec Maine Atlantique, l'innovation est au service du changement

PARCOURS /// Réalisé en 2009-2010, un audit de l'exploitation a conduit Thierry Chantebel et Hervé Hunault à oser des changements sur les ateliers bovins et cultures. L'objectif d'améliorer la qualité de vie et le revenu est atteint.

Acette date-là, les deux associés décident d'arrêter la production de jeunes bovins et de veaux de boucherie pour se recentrer sur le troupeau allaitant et développer la vente directe. "Quand on voit l'objectif de départ, c'est devenu pour nous une fierté d'y être arrivés en associant l'agronomie, l'économie, mais aussi le social et l'environnement. On apprécie ce qu'on fait et on travaille avec plaisir" résume Thierry Chantebel, l'un des deux associés du Gaec. Mardi à Soudan, près de Châteaubriant, ils ont ouvert les portes de leur ferme pour la première des quatre visites In-

nov'action qui vont se dérouler en Loire-Atlantique.

Vers l'autonomie commerciale

Le Gaec vend 30 animaux par an en vente directe (contre 10 il y a trois ans), dont 70 % par internet. Ils ont repensé leur exploitation autour de l'activité commerciale en mettant en place une démarche innovante. D'un système intensif naisseur engraisseur sans achats, avec 180 vèlages, ils sont passés à 45 vèlages et ont choisi la commercialisation en vente directe de leur viande de femelles de race Rouge des Prés. "Avec mon saison frigo, je me déplace jusqu'à Paris pour livrer les clients en colis de 6, 8 ou 12 kg", explique Hervé Hunault, qui s'occupe de l'atelier viande. "Pour le reste, je vends aussi sur le marché de Châteaubriant le samedi matin: le bouche-à-oreille marche bien et j'ai pas mal de réservations." "Ce choix de la valorisation s'avère le bon puisque l'exploitation dégage 597 € (pour 100 kg viande finis), contre 304 € en moyenne pour le réseau" pré-



"En faisant moins de volume et plus de vente directe, nous avons divisé par deux le temps de travail sur la partie élevage" a expliqué Hervé Hunault (à gauche), l'un des associés du Gaec Maine-Atlantique.

eise Hubert Filâtre, technicien chambre d'Agriculture. "La rémunération du travail consacrée à l'atelier viande et de 2,24 Smic/UMO. Ils peuvent encore réduire leur coût de production en travaillant sur le pâturage. Leur choix fait par rapport à l'audit d'entreprise cadre bien avec leurs besoins économiques." Par rapport à une parcelle unique, l'éleveur qui utilise des paddocks peut

récolter jusqu'à 17 % d'herbe en plus. Et avec une prairie à fort potentiel, 1 cm d'herbe équivaut actuellement à 250 kg/MS/ha.

Moins de charges, des marges brutes préservées

Pour les cultures, les deux associés ont pris les devants pour ne pas subir la réglementation. Visant la réduction des produits phytosanitaires, ils se sont naturellement engagés dans le plan Ecophyto. Ils se sont orientés vers une rotation assez longue où les cultures de printemps et d'hiver alternent. "Je cherche à limiter au maximum le salisse-

ment des parcelles, notamment grâce à la prairie, puis par des désherbages chimiques et mécaniques" explique Thierry Chantebel, qui s'occupe de la partie végétale.

Les agriculteurs essaient d'adopter des itinéraires techniques dits intégrés. "En 2012 et 2013, on a réussi à produire du colza sans insecticides. Sur blé, on sème un mélange de variétés dont les profils de résistance aux maladies foliaires et à la verse se complètent. Ainsi, on se fixe l'objectif d'un seul fongicide et d'aucun régulateur."

Christian Evon
christian.evon@aveniragricole.net