

Ille-et-Vilaine « Pour transmettre, il faut du temps ! »

Là où il était seul sur 80 hectares, ils sont désormais trois. Le défi aujourd'hui est d'installer le quatrième.

À la Pignerie, dans la commune d'Ercé-en-Lamée, la famille Jolivel est en pleine effervescence. Bientôt, sur la ferme familiale, des vaches, des poules, des brebis et des pommes ?

Convaincue que la reprise d'une ferme ne s'oppose pas à la poursuite d'études, Marie a décroché un des diplômes les plus reconnus : ingénieur agronome d'AgroParisTech, et accroché sur le mur extérieur de la ferme familiale la pancarte : « Œufs extra-frais bio – jeudi 18h30 – 19h30 ».

En cours d'installation depuis 2009 avec Timothée, son compagnon, Marie Jolivel est en train de réaliser son objectif : devenir paysanne. La jeunesse arrive sur les terres que Marcel cultivait seul depuis trente ans, impulse de nouvelles orientations, une autre organisation, de nombreuses discussions, de nouveaux apprentissages... Le tout dans un respect mutuel, une harmonie perceptible à l'œil nu. Comme si une bulle enveloppait la ferme de la Pignerie.

Celle-ci est implantée dans une zone traditionnellement de polyculture-élevage mais où le rêve céréalier, depuis la grosse vague de cessations laitières en 2007, prend forme avec son cortège de conséquences : course à l'agrandissement, gros tracteurs sur les routes, ambiance agro-managériale dans les cours de ferme, et surtout spéculation sur le foncier.

Les Jolivel en savent quelque chose car le projet est aussi d'installer Julien, le compagnon d'Amélie, fille aînée des Jolivel, bientôt vétérinaire. Lui, Julien, ce sont les brebis laitières qui l'intéressent, d'où le défi d'acquérir une vingtaine d'hectares supplémentaires. Sur les 90 hectares d'aujourd'hui, Marcel en a cédé trois à Marie et Timothée pour installer un atelier de poules pondeuses, en association avec un verger de pommes à couteau d'un hectare dans lequel parcourent les poules, et 800 fraisiers en attendant l'entrée en production des premiers dans trois ans. Le reste de la ferme est en prairie temporaire pour le troupeau de vaches allaitantes de Marcel qui passera à 53 Limousines – soit une baisse quasi de moitié – d'ici la fin de l'été.

Marcel explique le choix de la réduction de son cheptel : « Pour limiter les dégâts



Les acteurs de la Pignerie (de gauche à droite) : Timothée, Marie, Marcel et Julien.

causés par deux années de sécheresse consécutives, j'ai décidé de mettre à la vente des vaches et des génisses dont l'engraissement est fini. Ainsi, je n'aurai dans mon troupeau que des animaux primés⁽¹⁾. Depuis la flambée du prix des céréales et la baisse du prix de la viande, mon système de production est fragile, n'ayant pas fait le choix de l'autonomie pour l'alimentation des animaux. La grande braderie est en cours. Même au top, l'animal n'a plus de valeur. »

Le choix de la vente directe

Ne voulant pas prendre le choix de laisser maigrir ses Limousines, l'éleveur a financé le déficit fourrager lié à la sécheresse de 2010 (de l'ordre de 250 à 300 tonnes de matière sèche) par la vente de 40 vaches à la reproduction.

« Je ne crois plus du tout à la filière longue. Bientôt, deux ou trois acteurs contrôleront toute la filière. C'est pour cela que la vente directe s'est imposée à nous avec une augmentation de la quantité de travail et une diminution du volume produit. Je suis complètement d'accord là-dessus avec mes enfants et je leur fais entièrement confiance. Mais je suis conscient que ce système n'est pas réalisable partout. Si nous avons pu travailler

avec une filière longue équitable, nous y serions probablement restés ! », s'exclame Marcel qui, malgré la noirceur de sa vision de l'avenir de l'agriculture, n'énonce aucune date pour son départ à la retraite. En fait, il ne s'imagine pas sans son troupeau auquel il apporte toute son attention, réputé d'ailleurs pour être dans le haut de gamme.

Désormais, Marcel vend plus de la moitié de sa production en direct sous forme de caissettes. Un magasin à la ferme est en cours de construction à cet effet. C'est une des nouvelles orientations liées à l'installation de Marie et Timothée. L'idée est de s'affranchir des firmes de l'agrobusiness, toujours prêtes à s'approprier de nouveaux outils de production. Pour cela, la stratégie de la ferme est de tendre vers plus d'autonomie, notamment dans le domaine de l'alimentation animale.

Stopper l'achat des céréales serait aussi le souhait des nouveaux installés.

« Nous sommes vraiment en installation progressive dans le sens où nos décisions prennent le temps de mûrir. Nous avons la chance d'être adossés à la structure familiale, ce qui nous offre d'énormes avantages comme celui de tester nos choix. Les risques sont considérablement limités », constate Timothée.



Marcel s'est installé en 1981 sur les terres familiales avec un élevage de génisses laitières. En 1983, avec la mise en place des quotas laitiers, il est passé à l'engraissement à l'herbe de taurillons de race laitière. En 1990, l'éleveur devient naisseur-engraisseur avec un troupeau de vaches allaitantes.

« Nous avons aussi la chance de bénéficier des relations de confiance qu'à su entretenir mon père avec son réseau professionnel », renchérit Marie.

« Mais cette cohabitation n'est possible que si chacun a son espace de responsabilité. En ce qui concerne les poules, je peux conseiller, mais ni juger, ni contrôler, ni imposer un choix. Quant aux discussions que nous pouvons avoir sur le troupeau, elles me sont précieuses. Mais c'est moi qui décide ! », complète Marcel. Et il ajoute : « La transmission, c'est quelque chose de subtil, très souvent de l'ordre de l'implicite. On ne transmet pas que des savoir-faire. J'apprends que pour transmettre, il faut du temps ! »

Nombreux bénéficiaires

Marie et Timothée allongent la liste des bénéficiaires qu'ils tirent de cette installation-cohabitation : usage du tracteur et des outils de la ferme, accès à l'eau et à l'électricité, mise à disposition d'un bâtiment qui leur sert d'habitation depuis qu'ils l'ont rénové...

Marcel insiste : « Mais non, c'est moi le gagnant dans cette aventure. Sans cette nouvelle orientation vers la vente directe, je ne sais pas où j'irai. Il faut aussi savoir que le projet de Marie et Timothée est entièrement autonome financièrement. »

C'est d'ailleurs cette raison qui a poussé le jeune couple à choisir la production d'œufs pour dégager rapidement un revenu satisfaisant, sans trop s'endetter (40 000 euros).

« Dans notre entourage certains ont dû être sceptiques sur la rentabilité du projet en nous voyant démarrer avec seulement 250, puis 500, et aujourd'hui 750 poules en vente directe, qui semble être notre rythme de croisière », sourit Timothée.

« En fait, nous ne sommes pas que des producteurs. La moitié de notre boulot se passe à

la commercialisation des œufs et de la viande, ce qui est créateur de lien social. Nous sommes agréablement surpris de l'accueil qui nous a été réservé dans les amaps, au marché, et à la ferme lors de notre vente hebdomadaire », ajoute Marie.

« Il faut rester vigilant pour que les exigences en terme de temps de travail liées à la vente directe ne deviennent pas aussi lourdes que celles de la filière longue », rétorque Marcel.

Une ombre, cependant, au tableau de ce projet : les règlements sanitaires qui ne cessent d'évoluer vers des contraintes totalement inadaptées aux fermes en circuit court. Par exemple, vont-ils être obligés de construire un centre d'emballage agréé pour commercialiser leurs œufs ?

Mais pour l'instant, d'autres questions plus excitantes sont à l'ordre du jour : comment restructurer la ferme, partager les terres pour que vaches, poules, brebis et pommes puissent cohabiter ? Sous quel statut ? Avec quelle organisation ? Comment préserver une intimité dans une si proche cohabitation ?... Tant que les réponses ne sont pas claires, Marie et Timothée sont sous le statut de salariés de la ferme paternelle.

En attendant, la cour de ferme est très animée : les copains qui passent, le client qui vient chercher ses œufs et un brin de causerie, le café toujours chaud... ■

Cécile Koehler

(1) Bénéficiaire de la subvention PMTVA (prime au maintien du troupeau de vache allaitante).

Repères

Environnement

- Prix des terres : entre 2 500 et 3 000 euros/ha
- Milieu très rural, avec encore des infrastructures agricoles, peu d'agriculteurs en bio.

Atelier production d'œufs

- 3 poulaillers mobiles (chacun 50 m², pour un coût de 10 000 euros, comportant 250 poules de race Lohmann), conduits en bio.
- En moyenne 500 œufs par jour.
- Achat des poulettes (6,50 euros HT chacune) à 17 semaines (3 semaines avant la première ponte).
- Dégagement d'un revenu correct pour chaque actif.

- Collecteur/formulateur indépendant d'aliment bio à 15 km (Edou Breizh, Janzé).

Atelier fruits

- 1 ha de pommiers moyennes tiges conduits en bio avec une trentaine de variétés anciennes (coût du plant greffé : 2 euros, soit investissement de 1 500 euros), plantation en 2009 (chantier de copains), rentrée en production dans 3 ans environ.

- Fraise « Mara des bois » : 800 plants sur 250 m², vente à la Biocoop de Château-briant.

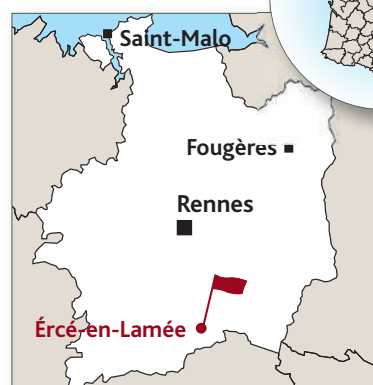
- Commercialisation : 50 % de la production dans 5 amaps, 1 marché à Rennes, dépôts locaux, vente à la ferme.

Atelier vaches allaitantes

- 88 PMTVA.
- Conversion des terres en bio depuis 2009 (pas d'intrant depuis 20 ans).
- Commercialisation auprès d'un négociant et depuis 2009 en vente directe.
- DPU : 30 000 euros.
- Dégagement d'un revenu équivalent à 1 SMIC.
- Abattoir municipal à 40 km (Craon, 53).
- Atelier de découpe en Cuma à 40 km (Puzeul, 44).

Investissements au moment de l'installation de Marie et Timothée

- Chaudière à bois déchiqueté (bois issu des 10 km de haies plantées depuis 1995 en chantiers collectifs bénévoles) en partie subventionnée, fabrique d'aliments du bétail (15 000 euros), bâtiment pour la vente directe (10 000 euros).



Entre Bretagne et Loire-Atlantique

La Pignerie est située à proximité de deux grandes villes (une quarantaine de km) : Rennes et Nantes. Une situation géographique favorable pour développer la commercialisation en circuit court.