Réseau des Fermes de Démonstration Bio de Rhône-Alpes

Ferme Besson
Anne et Gilbert Besson
La Rey, 42330 Saint Galmier
Tél : 04 77 54 04 93
Mail : gilbert.anne@wanadoo.fr

Production : bovin lait, steaks hachés et veaux de lait

SAU : 38,5 ha dont 1,5 ha en propriété

Commercialisation : coopérative pour le lait, vente directe pour veaux de lait et steaks hachés

Région : entre plaine du Forez et monts du Lyonnais

Conditions naturelles : 400 m d'altitude, sols drainés à 80% : sable grossier (gore), varenne et un peu d'argile.

Main d'œuvre : 2 UTH (dont 1 salarié à 12h/sem et Anne à 30h/sem)

EBE : 40 000 € (avant rémunération du travail)

Gilbert Besson a repris l'exploitation familiale « classiquement intensive » en 2000 et s'est converti en bio en 2010, après la crise du lait. La réflexion s'est faite progressivement, la ferme étant située en zone nitrate et dans le secteur de captage « Badoit ». Anne et Gilbert ont développé les veaux de lait et les steaks hachés en vente directe, ce qui a permis de passer de 1 à 2 UTH sur la ferme. Gilbert est administrateur dans plusieurs associations de développement agricole (AFOCG 69, ADDEAR 42 et Solidarité paysans), trésorier de CUMA, et fait également du théâtre. Ils ont 3 enfants.

Parcours

- 2000 : Gilbert s'installe avec la DJA à la suite de ses parents, sur 40 ha avec une production de 200 000 litres de lait.
- 2001-2005 : Rénovation de la maison et réflexion sur le pâturage, l'herbe, la luzerne. Formations de groupe avec l'ADDEAR de la Loire.
- 2006-2008 : Arrêt de l'ensilage du maïs et construction des bâtiments et de la salle de traite pour la mise aux normes liée à la zone nitrates. Passage à la comptabilité au réel pour préparer le passage en bio.
- 2009 : Chute des prix liée à la crise laitière, engagement dans les manifestations.
- 2010 : Conversion à l'AB suite à un diagnostic avec l'ARDAB, le système était déjà en place. Embauche d'un salarié à 12h par semaine et développement de la vente directe : création de l'AMAP à St Galmier et demande pour les veaux de lait. Augmentation de la production de lait pour les veaux (40 000 litres).
- 2012 : Valorisation des vaches de réforme en steaks hachés.
- 2015 : Premier passage de herse étrille !
- 2015-2016 : Construction du local de vente et Anne devient salariée de l'exploitation.

Atouts

- Parcelles regroupées, facilement fauchables et labourables, drainées, chaulées régulièrement
- Bon potentiel herbager
- Proximité de la ville : atout pour la commercialisation en vente directe

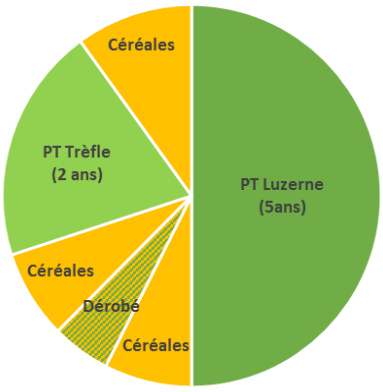
Contraintes

- Manque de surface qui empêche une autonomie en céréales, maïs et fourrages
- Pression urbaine sur le foncier agricole, difficulté d'avoir des terres supplémentaires

Valorisation / commercialisation

- 8000 litres de lait par vache, 200 000 litres livrés à Sodiaal bio (460€ les mille litres) + 40 000 litres pour les veaux. Un peu de lait cru vendu à l'AMAP (1000 litres), c'est plus un service que par intérêt économique.
- Steak hachés : 4-5 vaches/an, 13,50€ le kg en moyenne, vendues en colis à la ferme et à l'AMAP. Nouveauté : bourguignon, vendu 13,50€ le kg.
- Veaux de lait pas labellisés en bio car la salle de découpe n'est pas certifiée bio. Cela complique la communication mais ce n'est pas un problème pour la commercialisation. Et simplicité de la démarche car acteur local. 16€ le kg.

Rotation 1 sur 14 ha

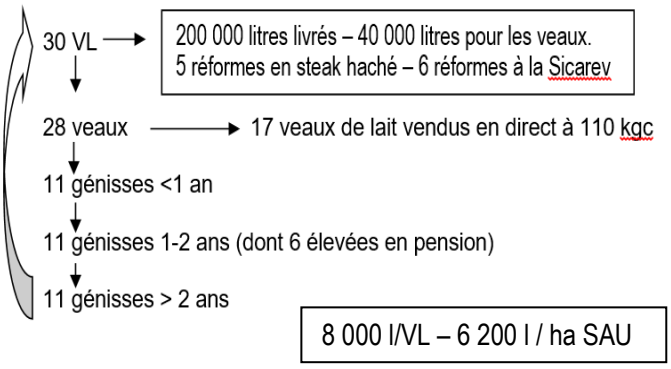


Spécificités techniques

- Assolement : 38,5 ha dont céréales (orge et méteils), prairies temporaires (100 % fauche, mélange base luzerne, prairies temporaires pâturables, mélange base trèfle), et prairies naturelles.
  Rotations : 5 ans de PT Luzerne, 2 années de céréales (avec des dérobées : avoine et trèfle d'Alexandrie), 2 ans de prairie temporaire et 1 an de céréales ou méteils.
  Prairies 100 % fauche : 4 coupes, 200 bottes, 8 tonnes de matières sèche / ha.

- Troupeau : 30 vaches laitières (Prim'holstein et montbéliardes avec comme objectif de n'avoir plus que des croisées ou des montbéliardes), 30 veaux, 17 veaux de lait en 2015 (moyenne : 100-110 kg carcasse, 5-6 croisés blanc bleu et le reste en mâles purs) et 11 génisses (dont la moitié en pension). Age du 1er vélage : 2 ans et 7 mois en moyenne.
  → Environ 45 UGB sur la ferme.

La conduite type du troupeau en 2015 : (45 UGB présents)



8 000 l/VL – 6 200 l / ha SAU

- Alimentation :
  - Période hivernale : 3 kg de foin de luzerne + 1 kg de foin de trèfle achetés et 12 kg en enrubannage de l'exploitation. Complémentation : 5 kg de céréales dont 1 kg de céréales produites et 4 kg de maïs humide, 500 g de tourteaux de soja pour la protéine lente. Cela permet de produire 26 kg par vache.
  - 100 % Pâture de mi-avril à mi-mai
  - Période estivale : pâture la nuit et rations enrubannées la journée.
  → Total des achats sur l'année : 25 T de foin (luzerne et trèfle), 40 T de maïs et 8 T de tourteaux de soja, ce qui représente environ 20 000 € d'achats. Objectif : enlever 20 T de maïs.

- Sanitaire : suivi tuberculose pendant 5 ans qui conditionne la gestion du troupeau. Parasitisme : huiles essentielles et phytothérapie sur les génisses. Peu de problème de parasitisme car tout est drainé. Si coccidiose, traitement aux huiles essentielles. Tarissement : si 1 mammite ou plus de 300 000 cellules au cours de la lactation, tarissement antibiotique, sinon rien. Mammites : huiles essentielles, homéopathie et antibio si besoin. Adhérent au groupe vétérinaire AEML avec une véto spécialisée en huiles essentielles.

Projets pour l'avenir :

- Réflexion sur l'autonomie : réduction de la production de lait à court terme, avec une réduction des achats pour l'alimentation. A plus long terme, augmentation de surfaces, mais conditionné aux terres disponibles.
- Faire monter le magasin en puissance avec d'autres collègues producteurs (produits de garde, épicerie, fromages sous vide).
- Réflexion sur la transformation et la vente de lait bio à plusieurs producteurs sur le secteur du Mont du Lyonnais.

« Mon objectif au départ était de dépenser moins d'engrais et de produits phytosanitaires pour faire des économies, tout en produisant le même lait. Le passage en bio et le développement de la vente directe a permis la création d'emplois sur la ferme, passant de 1 à 2 UTH. Ce qui est important, c'est de bien valoriser ce que qu'il y a sur la ferme, sans agrandir le troupeau ».