L'élevage salers se conjugue au féminin

A la tête d'une exploitation de taille modeste, Isabelle Chevalier mise sur la vente directe et l'économie des moyens de production pour assurer un revenu. L'association salers de l'ouest organisait une porte ouverte sur son élevage le mardi 27 septembre. 40 personnes ont répondu à l'invitation.

Au féminin et avec un petit effectif. Sur l'exploitation d'Isabelle Chevalier, à Bréal sous Monfort, c'est la viande qui assure l'intégralité du revenu. Pourtant, l'élevage ne dispose que de 28 ha et d'un droit pour 26 vaches allaitantes. En 2006, « j'ai choisi la Salers, lors d'une visite au Space où j'ai vu le stand de l'Association Salers de l'Ouest. J'ai trouvé cette vache très belle. » C'est à cette période qu'elle reprend l'exploitation familiale jusqu'ici laitière. À partir d'un mâle et 14 femelles, achetés dans la région, elle se constitue un troupeau dont la vente directe sera le principal débouché.

Un veau plus rose que blanc

« Ce que font certaines grosses structures de façon un peu marginale, moi j'en fait ma seule activité », assure Isabelle. Au détail près qu'elle vend surtout du veau, conduit « de la manière la plus simple possible. » Pas de veau de lait, pourtant bien ancré dans les mœurs régionales, mais un broutard resté sous la mère et au pâturage, abattu à 6 ou 7 mois. En plus d'une quinzaine de veaux vendus annuellement, elle prévoit de valoriser en direct 3 à 4 génisses lourdes / an. Que ce soit avec la viande de bœuf ou de veau, la gamme est simple : des colis vendus à 13,50 € / kg pour le veau et 11,50 € / kgpour le bœuf. Située à moins de 20 km de Rennes, sa clientèle est « surtout constituée de nouveaux habitants qui veulent découvrir ce qu'il y a autour de chez eux. » Et pour les atteindre et les fidéliser, Isabelle Chevalier teste différents moyens. Adhérente au réseau Bienvenue à la Ferme, elle développe un site internet et est parfois présente au marché pour prendre les commandes, pas toutes les semaines « car il ne faut pas créer l'habitude. » Sur la ferme, un véritable point d'accueil, avec des présentoirs qui invitent à découvrir la race et sa région d'origine, est en cours de réalisation. « Le magasin permet de bien séparer l'accueil professionnel, de la vie familiale », et il fait partie de la visite de la ferme qu'Isabelle Chevalier propose à ses clients.

Des atouts de la race bien valorisés

Pour la rentabilité de son activité, l'agricultrice s'appuie aussi sur un système économe et des résultats techniques adaptés. « Nous avons en grande partie auto construit les installations nécessaires au troupeau allaitant, monté la cellule de stockage de céréales... », car l'autonomie de l'atelier est recherchée. « L'alimentation repose sur le pâturage et le foin, complétés par les céréales et de la luzerne produites sur l'exploitation. » Les vêlages sont étalés sur l'année, « c'est idéal pour la vente directe car cela fait des animaux à sortir toute l'année », justifie l'éleveur. « La productivité numérique de l'élevage de 110 % montre bien que la reproduction est un intérêt de la race », complète Christian Veillaux, animateur de l'association. « Ici, les vaches vêlent tous les 10 mois », répond Isabelle Chevalier. Déduction faite de la prestation d'abattage et de découpe, les veaux sont valorisés autour de 870 €, et les génisses près de 1 350 €. Pour améliorer ce résulta, « je vais alourdir les carcasses des génisses et les vendre à 26 ou 30 mois », contre 22 mois sur les premières années de mise en route.

Source: Ronan Lombard journaliste à Paysan Breton

Une contention bien pensée

Travaillant souvent seule sur l'exploitation, Isabelle Chevalier a porté une attention toute particulière à la contention. Avec l'aide d'une conseillère en prévention de la MSA, elle a pensé deux installations, l'une pour embarquer les animaux, l'autre pour trier et faire les soins, en toute sécurité. "De la qualité de la contention dépend la sécurité de l'éleveur et le calme de l'animal", souligne Anne Lozahic, de la MSA. Ce qui est d'autant plus important quand on se souvient que le stress dégrade la qualité de la viande.

Isabelle Chevalier a trouvé en Allemagne un couloir de contention au design "spécial Salers", plus large en haut qu'en bas. "J'ai préféré trouver une contention adaptée aux vaches avec des cornes, plutôt que de les couper pour adapter mes vaches à la contention".

Source C Julien (journaliste TERRA)

Bilan des ventes 2011 (Ventes nettes (prestations déduites), rendement en veaux (65.6 % pour les femelles, 66.98 % pour les mâles)

Catégories	Nbre	Prix global	Poid	GMQ	Age à la vente
			S		
Veaux femelles	7	872 €	151	942	221 j
Veaux mâles	8	860 €	146	976	199 j
Génisses	1	1378 €	306	_	23 mois