

A PLOUHA. Florence Tacussel, une éleveuse qui résiste sur les falaises

Venue de la ville et du milieu touristique, Florence Tacussel s'est fait éleveuse à 40 ans. Une vocation qu'elle a investie à 100 % dans son troupeau de Salers sur les falaises de Plouha. Fièrre de son métier, elle n'en cache pas les difficultés...

« Ce sont mes vaches qui m'ont tout appris, j'ai découvert cette race en même temps que le métier d'éleveur et le milieu agricole. » Florence Tacussel avait une quarantaine d'années lorsqu'elle s'est lancée dans l'élevage de Salers, une race bovine auvergnate, sur la commune de Plouha, en 1999.

Du tourisme à la terre

Son parcours ne la prédestinait pas vraiment à une vie d'exploitante agricole. Cette Rouennaise a d'abord travaillé dans le tourisme et l'hôtellerie-restauration. Un licenciement en 1992 bouleverse sa vie. « J'ai suivi une formation d'élevage équin dans la Manche et je suis revenue à Plouha où on a toujours gardé un pied-à-terre. »

À 35 ans, elle achète son premier cheval et crée le centre équestre Unvers Ponies. Avant de prendre un nouveau tournant en 1997.

Pourquoi pas des vaches ?

« Je me suis retrouvée avec 30 ha de terres que j'avais eut de mal à réunir ! Comme je n'imaginai pas un retour en ville, je me suis dit pourquoi pas des vaches ? »

Elle jette son dévolu sur les Salers, une race rustique parmi les plus faciles à élever (voir encadré).

Et achète son premier troupeau en mars 1999 dans une coopérative de Glomel : 12 Salers pleines, « avec des cornes bien sûr », qui arrivent directement du Cantal.

En mai, l'éleveuse achète un taureau et l'aventure est lancée.

7 jours sur 7

Pendant 12 ans, Florence Tacussel a tenu, seule, sa petite ferme avec jusqu'à 150 bêtes à gérer. Un engagement de tous les instants, « parce que c'est impossible d'envisager de prendre un salarié ». Aujourd'hui, à 60 ans, elle ne regrette absolument pas son choix.

L'élevage, commencé en bio, est désormais engagé dans une démarche d'agriculture durable. Adhérente du Cedapa des Côtes-d'Armor (centre d'étude pour un développement agricole plus autonome), l'éleveuse ne nourrit son cheptel qu'à l'herbe et au foin. « Ni maïs, ni OGM. Ici, il n'y a pas de local pour les phytosanitaires, ni pour la pharmacie... »

« Pas de cadeaux »

Passionnée des bêtes, elle a su affronter les embûches : des terres dispersées aux quatre coins de la commune, la sécheresse de 2003 où il a fallu se séparer du troupeau avant de tout recommencer, les difficultés de gagner la confiance d'un milieu quand on est une femme qui n'est pas du métier et qui n'est pas née ici... « On ne m'a pas fait de cadeaux, mais ça ne fait rien, j'ai tenu quand même », dit-elle avec fierté.

Une fierté dont cette agricultrice faite « chevalier du mérite agricole » en 2016 n'a absolument pas à rougir.

« On vit à l'économie »

Florence Tacussel ne cache cependant pas les difficultés du métier et ses travers actuels. « Sur l'exploitation, on vit à l'économie, glisse-t-elle. Et je commence tout juste à en



Florence Tacussel loue plusieurs champs sur les falaises de Plouha et Tréveneuc. « L'élevage durable permet de protéger ces espaces sensibles en bord de mer, c'est ma petite goûte d'eau pour la préservation de la planète ! »

vivre bien. J'ai peu de matériel et tout est d'occasion. »

L'herbe, fourrage le plus économique qui soit, permet d'avoir une certaine autonomie. « Mais mes 70 ha ne me suffisent pas toujours, alors je demande à faire de l'herbe dans les zones artisanales en échange de l'entretien. »

Après 18 ans de travail sans relâche, elle n'envie cependant pas les jeunes formés dans les écoles agricoles à la technologie. « Je les plains, ils vont se mettre des millions d'em-

prunts sur le dos et seront tenus par les banques. »

Si elle a pu garder son élevage, c'est qu'elle est seule et sans enfant, explique-t-elle : « Je n'aurais jamais pu subvenir à leurs besoins. Chez combien d'agriculteurs, le conjoint travaille à l'extérieur et c'est son salaire qui subvient aux besoins de la famille ? Je trouve ça vraiment très dur. »

Les métiers agricoles ne sont pas reconnus à leur juste valeur. « Le public et les politiques ne se rendent pas compte de ce

que c'est de tenir une ferme. C'est le premier maillon de la chaîne, sans eux, on ne peut pas vivre. Pourtant, il y a des situations dramatiques, avec des hommes et des femmes qui travaillent 7 jours sur 7 pour nourrir le monde et qui se demandent au réveil combien ils vont perdre d'argent aujourd'hui... »

Repreneurs...

Aujourd'hui, le cheptel de Florence est descendu à 120 animaux, dont 60 mères et leur

suite, « et mon compagnon retraité me donne un coup de main. »

L'agricultrice espère un jour trouver un repreneur qui partage ses valeurs, son amour du métier, son respect des bêtes. « Il y a une carte à jouer pour les petites fermes et la vente directe mais je lui conseillerais de faire son propre labo et une chambre froide pour avoir une viande avec une maturation plus longue. Mais là, il faudrait être deux... »

Annick Guillemot.

L'équilibre difficile de la vente en direct

Depuis 2003-2004, Florence Tacussel vend sa viande en directe à une clientèle fidèle. « Certains me suivent depuis le début et sont devenus des amis. C'est grâce à mes clients que je suis encore là. »

Car le métier est de plus en plus compliqué. « Il y a pourtant une vraie demande pour les élevages durables qui vendent en direct. Il y a une prise de conscience d'une partie de la population pour une alimentation de qualité, garante de la santé. On me demande souvent où trouver du vrai poulet fermier, du vrai cochon et de l'agneau de ferme ! »

Malgré tout, atteindre l'équilibre entre les volumes à vendre et la clientèle reste difficile : « On n'a pas un volume suffisamment important pour baisser les prix, et si on baisse trop, on ne vit plus... » L'abattage et le découpage, sous-traités, ont un coût qu'il faut prendre en compte.

Compliqué aussi de développer les contacts avec les collectivités locales : « Les bêtes sont vendues en entier, je ne peux pas vendre qu'une demi-carcasse, mais une collectivité, comme une cantine par exemple, n'est intéressée que par certains morceaux... »

Vache du Cantal, connue par sa couleur rousse et ses longues cornes en forme de lyre, la Salers est une espèce rustique. « Sa qualité première, explique l'éleveuse, est sa facilité de vêlage, un fait plutôt rarissime. À 99 %, il n'y a pas besoin de les aider, elles font leur veau toute seule, il faut juste un peu de surveillance. »

Une vraie assurance pour l'agricultrice car « quand vous perdez un veau à la naissance, c'est votre année complète qui est perdue, il faut 9 mois de gestation pour une naissance, et on nourrit quand même la vache. »

Race maternelle, elle est aussi peu fragile. « Elles ne sont jamais malades car elles valorisent très bien le fourrage grossier. Ici, il n'y a aucun médicament, jamais de vaccins ni d'antibiotiques. »

La Salers est réputée pour sa



Sur les falaises de Plouha, les Salers de Florence Tacussel se plaisent dehors toute l'année...

viande goûtée. Chez Florence Tacussel, elles se nourrissent entièrement à l'herbe et au foin et vivent intégralement à l'extérieur, été comme hiver.

Les veaux mâles de 6 mois,

des génisses de 3 à 4 ans et quelques vaches sont vendus pour leur viande. Abattage et préparation passent par un prestataire « qui emmène les bêtes à l'abattoir, récupère

les carcasses, les découpe, les met sous vide et prépare les caissettes. » Avant d'être vendu en direct à la ferme.

En dehors de la vente de viande, Florence Tacussel élève aussi ses bêtes pour les vendre à d'autres élevages : des vaches suitées avec leur veau de 8 à 9 mois, des femelles reproductrices de 1 à 3 ans. Une trentaine de bêtes ont ainsi quitté le cheptel, cet hiver.

La viande de veau ou de bœuf (à griller, poêler, rôti ou mijoter) possède une maturation de 12 jours. Elle est vendue en caissette de 10, 12 ou 15 kg selon les arrivages pour un prix moyen aux alentours de 15 € le kilo. Vente au semi-détail (5 kg minimum) durant les vacances d'été, de Pâques et de la Toussaint.

■ Contact : Florence Tacussel, 28 Kérégal à Plouha. Tél : 06 03 32 63 91 - mail : florence.tacussel@orange.fr