



Auvergne  
Rhône Alpes



COLLECTION THÉMA



# En bovins viande, rentabiliser le séchage en grange grâce au photovoltaïque

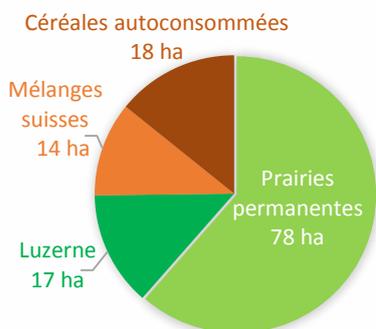
**Au Gaec de la Ferme du Petit Nice,  
chez Denise et Lionel Souvignet**

“ Afin d’augmenter l’autonomie en alimentation et en travail de notre système bovin viande avec vente directe, nous avons profité de l’opportunité de construction d’un bâtiment photovoltaïque pour miser sur le séchage en grange. Les objectifs étaient de supprimer le chantier d’ensilage, de réduire le travail de distribution de fourrages et de faire des économies de concentrés, tout en améliorant l’image du produit ”



## ÉLÉMENT-CLÉ DE L'EXPLOITATION

**Système fourrager sécurisé et bonne autonomie alimentaire**



Chargement apparent : 1,1 UGB/ha SFP  
Rendements moyens en herbe récoltée en 2014 (ensilage, enrubannage ou foin) :

- 1<sup>ère</sup> coupe : 5,7 t MS/ha
- 2<sup>ème</sup> coupe : 1,7 t MS/ha
- 3<sup>ème</sup> coupe : 2,1 t MS/ha (pluies d’été)

## DONNEES REPERES

**Main-d’œuvre** : 2 associés, bénévolat familial  
**SAU** : 127 ha, altitude 900 m  
**Troupeau** : 85 VA Limousines, 127 UGB totales  
**Production brute de viande vive** :  
35-40 tonnes/an  
290-330 kg/UGB/an (veaux sous la mère)  
**Système fourrager** : 100 % herbe  
**Autonomie fourragère** : 100 % (excédents fréquents), en concentrés : 60 %, en paille : 75 %  
**Concentrés** (avant séchage en grange) :  
673 kg/UGB (le double, 6 ans avant)  
**Marge brute atelier** : 980 € / UGB  
**Particularités** :  
Vente directe (avec atelier de découpe)  
Photovoltaïque. Séchage en grange en 2015.  
Bonne valorisation de l’herbe



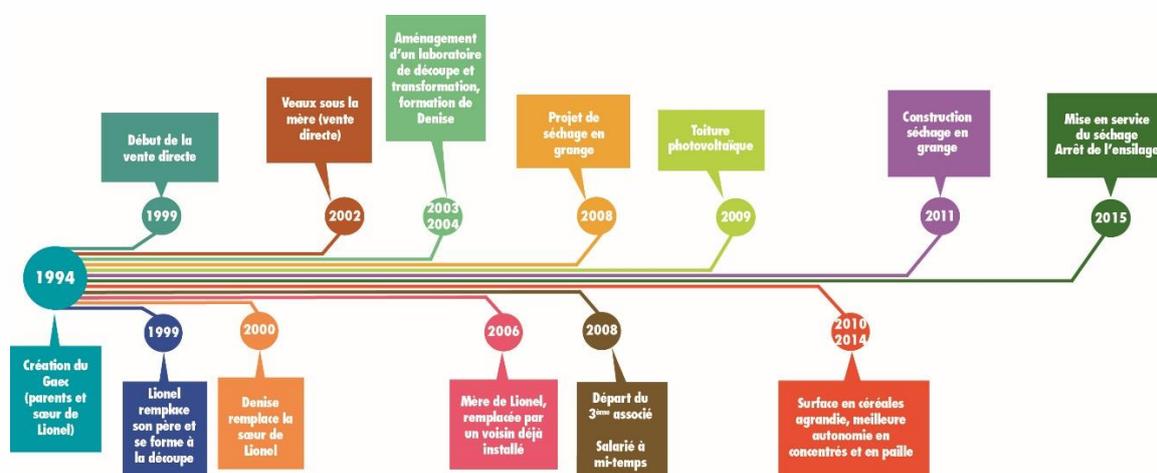
## TRAJECTOIRE D'ÉLEVAGE INNOVANT

- Innovations en lien avec la valorisation du produit et la recherche d'autonomie du système et du travail

Lionel et Denise sont associés en Gaec entre époux, 3 enfants.

“Après la crise ESB, nous avons mis en place la vente directe et la transformation à la ferme pour valoriser notre production et moins dépendre de la conjoncture. Plus tard, après départ d'un associé, nous avons réadapté une partie des bâtiments pour réduire les besoins en paille tout en augmentant la surface en céréales. Puis, nous avons profité de la vague de développement du photovoltaïque pour étudier la possibilité de séchage en grange afin d'arrêter l'ensilage et réduire nos coûts de concentrés en valorisant mieux nos fourrages.”

### • Les dates et innovations-clés



### ZOOM SUR...L'ANALYSE STRATÉGIQUE DE L'EXPLOITATION



## LES INNOVATIONS ...POINT PAR POINT



### ● Laboratoire de découpe

La construction du laboratoire de découpe et transformation de viande en 2003-2004 était la suite logique du démarrage de la vente directe en 1999, dans le contexte de l'ESB. Le besoin d'apporter de la valeur ajoutée en période de crise, alors que le Gaec venait d'investir pour la mise aux normes des bâtiments, la recherche d'indépendance ainsi que la volonté de participer au développement local (réseau d'accueil à la ferme) en étaient les principaux moteurs.

Outre les colis de viande découpée de 6 ou 10 kg, le développement de la gamme en conserves et sous-vide (tripes, terrines, viande séchée, préparation de viande hachée...), a permis de valoriser les moins bons morceaux et le 5e quartier.

La vente directe représente 75% des bovins et du montant commercialisés, soit 60% de la viande vive vendue en 2014 (effet des 30 veaux sous la mère). Prix moyen global : 3,64 €/kg vif.



**Conseils pour les éleveurs intéressés :** « D'abord produire de la qualité, croire en son produit et donc le connaître. Commencer par de petites quantités pour essayer, sans gros investissement, afin de vite arrêter si ça ne convient pas.

C'est plus facile si on est au moins deux, car une personne peut rester sur l'élevage quand l'autre part en livraison ».

**Investissement :** 45 000 € pour 80 m<sup>2</sup> de locaux (dont extension chambre froide), et 34 200 € de matériel (bétaillère, découpe, transformation, conditionnement, commercialisation, chaîne du froid).



### ● Séchage en grange

Sa mise en place vient d'un désir de se libérer des chantiers d'ensilage et d'une opportunité offerte par le développement du photovoltaïque. Elle n'a pas été incitée par le cahier des charges d'une filière qualité, mais apporte un plus indéniable à l'image de la production pour la vente directe.

3 cellules hautes de 5,5 m, dont 1 grande (15 x 16 m) équipée d'un ventilateur, et 2 plus petites (16 x 10 m et 15 x 10 m) couplées à un autre ventilateur. Récupération de chaleur sous le toit photovoltaïque. Quai de déchargement surélevé et griffe suspendue accédant aux 3 cellules en contrebas. Logiciel pilotant la ventilation selon l'hygrométrie.

Production d'électricité des 2 bâtiments (1800 m<sup>2</sup>) couvrant largement les annuités du séchage. Consommation d'énergie équivalant au coût de bâche et gasoil pour l'ensilage. Réduction du temps de distribution du fourrage, et meilleure souplesse d'utilisation (pas d'ouverture de silo ni de vitesse d'avancement à gérer).

Mélanges suisses à base de fléole, dactyle, fétuque, ray gras et luzerne. Davantage de luzerne pure (6 ha en 2014, 20 ha à terme), visant l'autonomie en matière azotée et concentrés. Ray-gras alternatif diploïde en dérobée.



**Conseils pour les éleveurs intéressés :** « Construire si possible le séchage contigu à la stabulation pour faciliter la distribution. Étendre la surface de collecte d'air chaud, par exemple à un hangar à matériel attendant au séchage (3 m<sup>2</sup> de toit / 1 m<sup>2</sup> de séchage) et bien orienté au soleil!

Visiter différentes installations pour choisir la plus adaptée à son projet. Se renseigner sur les nouvelles technologies et les aides aux investissements ».

**Investissement :** 246 000 € en autoconstruction et bardage avec bois en propriété (déduire 42 800 € d'aides PPE et PMBE) + 36 500 € autochargeuse (mais nouveau tracteur de 160 CV).

## LES INDICATEURS DE FONCTIONNEMENT DU SYSTÈME

### 1 Résultats économiques

Les résultats 2014 ne traduisent pas encore l'impact du séchage et les économies attendues, qui ne seront perceptibles qu'en 2016. La Sarl loue déjà la toiture au Gaec, à hauteur des annuités du bâtiment de séchage, car le photovoltaïque fonctionne.



### 2 Impact environnemental

Il faut 110 km de transport par animal vendu en direct : achat d'un véhicule moins polluant envisagé. Production d'électricité et récupération de chaleur réduisent les consommations du séchage. Moins de déchets plastiques. Remplacer les mélanges suisses par des dactyles/luzerne plus pérennes.



### 3 Aspect travail

Découpe et vente directe sont prenantes et nécessitent compétences et goût du commerce : embauche d'un boucher, formation de Lionel et Denise. Le séchage en grange augmente la fréquence des récoltes. Distribution et reprise manuelle facilitées, moins de concentrés à porter.



Produit brut total (PB)	262 588 €
dont ventes bovins viande	153 118 € (58% PB)
dont location de toiture à SARL	25 472 € (10% PB)
Charges opérationnelles	55 056 € (21% PB)
dont concentrés	24 283 € (9% PB)
Charges de structure	85 191 € (21% PB)
Excédent Brut d'Exploitation	122 341 € (47 % PB)
Annuités	68 018 € (26% PB)
Revenu disponible / UMO	26 921 €

Distance abattoir	20 km
Transport	1 gros bovin ou 2 veaux
Distance moyenne de livraison	70 km / animal découpé
Consommation d'énergie	9,5% du total
Réduction des coûts de bâches et ficelles de 53 %	

0,8 ETP commercialisation comprise, dont l'aide des parents ou enfants (0,1 ETP)

## REGARDS CROISÉS

### • Regard d'éleveurs

« Au début, on était un peu pionnier sur le département pour la transformation à la ferme, on manquait de référence. Mais ça s'est imposé économiquement... »

L'autoconstruction du séchage en grange a divisé son coût par deux. Sans la production d'électricité, l'investissement ne serait pas rentable.

En 2015, 3/4 des stocks d'herbe ont été séchés en grange, le reste récolté en foin classique. Mais le printemps 2016 humide a perturbé la gestion de la pousse et le rythme de récolte a nécessité plus d'énergie pour sécher, a retardé et amoindri la repousse. Cela pourrait ramener à ensiler une partie des 1<sup>ères</sup> coupes certaines années... »

**Lionel et Denise SOUVIGNET, associés**

### • Regard de technicien

« En viande bovine, le séchage en grange était un luxe prohibitif, même avec une bonne valorisation en filières qualité. Mais le développement du photovoltaïque a offert de nouvelles possibilités d'équipement. La mise en route du séchage en 2015 concrétise, avec un peu de retard, un projet datant de plusieurs années et bouscule les repères. Certes, la vente directe de la majorité de la production sécurise le fonctionnement et la trésorerie du système, mais le séchage vient renforcer son autonomie, déjà haute pour un élevage naisseur-engraisseur de montagne. »

2016 montre la nécessité d'une excellente gestion de l'herbe au printemps et d'une bonne disponibilité en matériel de récolte. Vers 2018, le développement de la luzerne apportera l'autonomie en concentrés ».

**Philippe HALTER, Chambre d'agriculture de Haute-Loire**

#### Document édité par l'Institut de l'Élevage

149, Rue de Bercy – 75595 Paris Cedex 12 – [www.idele.fr](http://www.idele.fr)

Achevé d'imprimer en Septembre 2016

Réf. : 00 16 301 027 - ISBN : 978-2-36343-744-0 – ISSN : 2416-9617

Conception : Institut de l'Élevage - Réalisation : Florence Benoit (Institut de l'Élevage)

Crédit photos : Georges Barou (La Tribune le progrès)

#### Ont contribué à la rédaction de ce dossier :

Philippe HALTER – Chambre d'agriculture de Haute-Loire – Tel : 04 71 07 21 00

Christèle PINEAU – Institut de l'Élevage – Tel : 04 43 76 06 83

Pour en savoir plus : [www.inosys-reseaux-elevage.fr](http://www.inosys-reseaux-elevage.fr)

#### INOSYS – RÉSEAUX D'ÉLEVAGE

Un dispositif partenarial associant des éleveurs et des ingénieurs de l'Institut de l'Élevage et des Chambres d'agriculture pour produire des références sur les systèmes d'élevages.

Ce document a été élaboré avec le soutien financier du Ministère de l'Agriculture (CasDAR) et de la CNE.

