

A Mauron (56), La Touche Es Chantou a un nouveau propriétaire

Céder et reprendre une exploitation en douceur...

Changement de propriétaire à la Touche Es Chantou à Mauron ! Cédants, repreneurs, accoureur, groupement de production: ils se sont réunis un matin une fois la production d'œufs du jour ramassée. Ensemble, ils nous ont raconté l'expérience de la cession, et nous ont livré tour à tour leurs sentiments, mais aussi leurs conseils pour réussir au mieux cette étape ● S. David



▲ De gauche à droite: Jean-Marie Le Dévédec (Hy Line), Christelle et Sébastien Lequitte (les repreneurs), Stéphane Baillargeau (Cecabroons), et Joël Coudé (le cédant).

Elle: conductrice de ligne dans l'agroalimentaire. Lui: chauffeur routier. A priori, rien ne les destinait à devenir aviculteurs. Et pourtant, Christelle et Sébastien Lequitte se sont lancés et ont repris la Touche Es Chantou, l'exploitation avicole de Joël et Marie-Renée Coudé, nichée à Mauron, dans le Morbihan. Changer de travail et de vie, ils y pensaient depuis 2005, mais ce n'est qu'en 2008, alors que Christelle poursuivait son congé parental après la naissance de leur troisième enfant, que les choses se sont vraiment décidées. Leur volonté: trouver une production qui plaise autant à l'un qu'à l'autre, et qui permette de concilier avec souplesse

vie privée et épanouissement professionnel. « L'élevage de poules pondeuses nous est vite apparu comme une évidence », se souvient-elle. Leur PBREA entamé, les apprentis éleveurs se sont d'abord inscrits sur le Registre des Installations (RDI) afin d'être avertis des exploitations à vendre.

Trois bâtiments, 100000 PP

« C'est ainsi que nous avons rencontré Joël et Marie-Renée Coudé ». Alors maîtres de stage référent, ils ont accepté de prendre Christelle et Sébastien sous leur aile, avec la perspective de leur céder l'exploitation à l'issue de la période d'apprentissage. « J'ai

commencé en 2011, Sébastien a suivi en 2012 pour que nous puissions nous organiser avec les enfants », explique-t-elle, fière d'être devenue depuis, en juillet 2013, la gérante de l'exploitation aux côtés de son mari qui terminera son stage dans le courant de cette année. Joël et Marie-Renée Coudé, qui continuent à accompagner un peu les éleveurs dans leur quotidien, céderont l'intégralité de leurs parts d'ici le second semestre 2014.

« Aujourd'hui, nous avons l'impression de piloter notre vie! Nous faisons nos propres choix et sommes ainsi les seuls décideurs sur l'exploitation. C'est à la fois valorisant et exaltant, mais aussi stressant car nous n'avons pas le droit à l'erreur ». Car avec 100000 poules pondeuses réparties sur trois bâtiments de 20000, 30000 et 50000 places, la moindre inattention ou le moindre écart peut vite déraper et avoir de lourdes conséquences sur la poursuite d'un lot.

Trouver ses marques

« Il faut du caractère et de la ténacité pour mener à bien un tel élevage de poules pondeuses », commente Joël Coudé qui a piloté l'exploitation pendant une trentaine d'années avec son épouse Marie-Renée. Installé en 1978, il a souhaité mettre son expérience au profit de jeunes éleveurs en devenant maître de stage référent. « Un bon éleveur, c'est une personne sensible qui a le sens de l'écoute et de l'observation, et qui sait réagir immédiatement quelle que soit la situation », explique-t-il, en ajoutant que bien gérer une exploitation avicole demande aussi beaucoup de rigueur et d'organisation.

Pour autant, malgré tous ses conseils et recommandations, Joël ajoute que « l'expérience, ça ne se transmet pas, ça se vit ». Et d'insister sur l'importance de passer du temps dans le bâtiment, auprès des animaux, d'avoir la patience de les écouter, les observer, ressentir les choses: voilà pour lui et son épouse la clé de la réussite. « Non seulement on enlève la routine, mais c'est ainsi que l'on s'approprie vraiment son élevage ».



◀ Sur cette exploitation, les œufs produits pèsent en moyenne 61 grammes, et les poules enregistrent un indice de consommation de l'ordre de 2,05 à 70 semaines.

► Ce que Christelle et Sébastien se sont engagés à faire... « *Le plus difficile est de trouver ses marques* », avoue la jeune éleveuse. « *Appliquer et valoriser la technique expliquée en cours n'est pas évident au départ, il faut un peu de temps pour s'acclimater* ». Voilà pourquoi la période transitoire du stage sous la houlette des éleveurs cédants est assez rassurante.

Cela rassure les banques

La coopérative de la Cécab a accompagné les jeunes éleveurs dans ce projet, d'abord financièrement par le biais d'une aide à la reprise, ensuite techniquement. « *Notre objectif est d'aider les jeunes à s'installer, cela fait partie de notre métier* », explique Stéphane Baillargeau, responsable développement et ordonnancement chez Ceca-broons. Selon lui, l'accompagnement technique est capital pour réussir le challenge. Dans le cas de Christelle et Sébastien, l'exploitation est idéalement située à proximité du centre de conditionnement de la Cécab et de la casserie PEP à Ploërmel où est envoyée la production. Pour l'heure, les jeunes éleveurs en sont à leur second lot, mais il était important de se caler dès le départ en fonction des attentes à la fois des consommateurs, des distributeurs et transformateurs. « *On travaille pour être en phase avec le marché, et satisfaire la demande* », expliquent-ils, soutenus par leurs prédécesseurs qui ont toujours fait en sorte de se diriger vers le débouché le plus valorisant : « *dès lors que l'on a compris cela, on est sur la voie de la réussite !* »

Un discours qu'acquiesce Jean-Marie Le Dévédec, directeur commercial chez Hy Line avec qui les nouveaux aviculteurs ont choisi de travailler. « *Mais il faut tout de même que la génétique soit adaptée à la personnalité de l'éleveur* ». Rustique, plutôt facile à conduire, pas craintive et qui a tendance à se rassurer d'elle-même : autant de critères qui les ont amenés à préférer cette souche. « *Et puis c'est une poule performante en termes de nombre d'œufs, de calibre et d'indice de consommation* », renchérit Stéphane Baillargeau, confirmant qu'elle est en phase avec la demande du marché. Sur cette exploitation, les œufs produits pèsent en moyenne 61 g, et les poules enregistrent un indice de consommation de l'ordre de 2,05 à 70 semaines.

Et Joël Coudé de conclure : « *Pourquoi céder notre exploitation ? Sans être vraiment prêt, nous avons saisi l'opportunité. L'idée de transmettre notre savoir-faire et notre expérience au cours d'un stage nous a semblé un bon compromis pour que la passation se fasse dans les meilleures conditions possibles, et sereinement. Une transition lente a l'avantage pour les cédants de ne pas s'arrêter d'un coup. Cette exploitation représente tout de même plus de 30 ans de notre vie, ce n'est pas anodin ! Cette étape nous a paru capitale pour réussir la cession. Et puis soyons honnêtes, cela rassure aussi les banques... Après, il faut apprendre à cohabiter pendant quelque temps, et savoir s'effacer peu à peu pour laisser les nouveaux éleveurs s'impliquer progressivement, et appliquer leurs propres méthodes de travail* ». ●