



le mag

des
agricultures

La revue des Chambres d'agriculture de Bretagne

P. 10

Les cultures sous serres

P. 18

La protection du blé

P. 26

Élevage et intrusions

P. 32

Télédéclarer un accident

Avril 2026

#40



La Ferme de Cabrol



Nouveau producteur

Charente

Vendée



P12 dossier CIRCUITS COURTS

LES NOUVEAUX MODES DE VENTE



www.chambres-agriculture-bretagne.fr



gregampix

Halfpoint - stock.adobe.com

ASTUCE

Dans la version numérique du mag, passez votre souris pour aller directement aux articles qui vous intéressent !

#40 Sommaire



8



15

C. Cozette



33

P 04 STATION MARAÎCHAGE D'AURAY

P 04 LE DOSSIER COMPLET BOVINS

P 05 LE DON AVEC SOLAAL

P 06 DES OBJECTIFS COMMUNS

P 06 VIANDE DE PROXIMITÉ : LES ABATTOIRS

P 07 UN SALARIÉ NON FRANCOPHONE

P 07 DU MATÉRIEL EN COMMUN

P 08 ACCOMPAGEMENT CIRCUITS COURTS

P 10 LA FILIÈRE CULTURES SOUS SERRES

P 12 DOSSIER : LA VENTE EN CIRCUITS COURTS

P 18 LA PROTECTION DU BLÉ

P 20 APICULTEURS ET AGRICULTEURS

P 22 INOSYS : VEAUX DE BOUCHERIE

P 24 INOSYS : BOVINS LAIT

P 26 ÉLEVAGE ET INTRUSIONS

P 27 LUMIÈRE ET ENRICHISSEMENT EN VOLAILLES

P 28 NOUVEAUTÉS DANS LA RÉGLEMENTATION BIO

P 31 AGROFORESTERIE

P 32 TÉLÉDÉCLARER UN ACCIDENT OU INCIDENT

P 33 OPTIMISER L'IRRIGATION

P 33 TROIS VARIÉTÉS DE SARRASIN TESTÉES

P 34 LA CHAMBRE D'AGRICULTURE RECRUTE

P 35 ONT PARTICIPÉ À CE NUMÉRO



Choisir son mode de vente

Olivier Robert,
Membre associé de la Chambre
d'agriculture de Bretagne,
en charge des circuits courts
et de l'agritourisme

Fanny Callac
Éleveuse diversifiée
à Ploumoguier (Finistère),
administratrice Bienvenue à la ferme

« Les circuits courts occupent une place importante en Bretagne et répondent aux attentes des consommateurs en matière de qualité, de proximité et de transparence.

Ce modèle est mis à rude épreuve : hausse des charges, fluctuations des marchés agricoles, baisse du pouvoir d'achat, l'équilibre est fragile. S'y ajoute une concurrence accrue. Fixer le bon prix, rester accessible sans brader, trouver des prestataires compétents à coûts maîtrisés : l'équation est complexe. Cela nécessite de s'adapter et d'innover.

Le dossier de ce mag propose un tour d'horizon des principaux modes de commercialisation — vente à la ferme, marchés, magasins de producteurs, casiers automatiques — pour diversifier les débouchés en mesurant les contraintes (organisation, logistique...). Il vous apporte des repères et retours d'expérience pour construire un modèle cohérent avec votre exploitation, votre territoire et votre capacité de travail. »

L'AGENDA



Plus d'infos sur
chambres-agriculture-bretagne.fr

**# JOURNÉE DE LA CRÉATION
D'ENTREPRISE AGRICOLE**
• Le lundi 27 avril
à Plérin (22)

MATINALES CULTURES
• Le jeudi 11 juin
à Kerguéhennec (56)

**# PORTES OUVERTES
INNOV'ACTION**
• Du 16 au 18 juin
dans toute la Bretagne

le mag des agricultrices et des agriculteurs de Bretagne
Rue Maurice Le Lannou CS 14226, 35042 RENNES
le-mag@bretagne.chambagri.fr

Président de la publication : Laurent Kertir

Directeur de la publication : Sébastien Giraudeau

Rédacteur en chef : Roger Hérisset

Secrétaire de rédaction : Célia Podgorniak

Comité de rédaction : Anne Audoin, Sophie Bégot, Anne-Thérèse Bilot, Olivier Carvin, Caroline Cornet, Émilie Dumerat, Denis Follet, Domitille Fouvez, Régis Le Cartuer, Laetitia Le Moan, Stéphanie Montagne, Lise Ponchant, Véronique Taleb, Véronique Vannier, Myriam Van Rhin, Claire Vételé et Claire Walbecque

Assistants diffusion : Valérie Alix, Myriam Corbel, Anne Estebanez, Céline Jubault, Cassandre Leclerc, Estelle Perroteau, Élodie Robert et Isabelle Simon

Conception : Chambres d'agriculture

Composition et montage : Studio Paysan Breton

Photographie et dessin : tous droits réservés Chambres d'agriculture de Bretagne sauf précision

Impression Couverture : Publitrégor Lannion (22)

Impression du cahier et façonnage : Imprimerie Impram Cavan (22)

Cahier Imprimé sur du papier produit en Allemagne à partir de 65 % de fibres recyclées.

Ce papier fourni par UPM sous le numéro FI/011/001 est porteur de l'écolabel européen.

Eutrophisation : 0,003 kg/tonne. Papier Certifié PEFC / 10-31-3502

ISSN 2999-7275 (imprimé) - ISSN 3000-3075 (en ligne)



IMPRIM'VERT®



Vie des stations

Pluies soutenues cet hiver à la station expérimentale d'Auray (56)

Un démarrage de saison compliqué

Sur la station d'Auray, près de 428 mm sont tombés et les 40 jours pluvieux consécutifs perturbent les premières implantations de cultures.

Avec 234 mm en janvier et 194 mm supplémentaires au 19 février, ce sont près de 428 mm qui sont tombés en moins de deux mois à Auray, accompagnés d'une séquence pluvieuse d'environ 40 jours consécutifs. La saturation des sols a entraîné l'inondation de plusieurs tunnels, rendant toute intervention de travail du sol impossible jusqu'à début mars. Les excès d'eau ont favorisé l'asphyxie racinaire et la pourriture au champ.

Le projet Essor (Dephy Expe 3) vise à tester durant cinq campagnes un système maraîcher diversifié, évolutif et faiblement dépendant des produits phytosanitaires de synthèse.

Ces perturbations constituent un résultat expérimental à part entière. L'objectif étant d'établir des références représentatives, un début de saison difficile fait partie des situations qu'il est nécessaire de documenter pour évaluer la robustesse du système testé. Ainsi, les plantations de pommes de terre primeurs, initialement prévues pour mi-janvier afin de viser une récolte à Pâques, ont dû être reportées à début mars, ce qui modifiera le calendrier de production et probablement les prix de vente.

Pour cette nouvelle saison, les reliquats sortie hiver seront faibles, voire nuls. Avant toute implantation,



il faudra ajuster la fertilisation en tenant compte de cette situation.

Maët Le Lan

maet.lelan@bretagne.chambagri.fr

<https://tinyurl.com/auray-station>



La puce à l'oreille

EdE Pilote

Accédez en trois clics au dossier complet de vos bovins

Piloter son troupeau exige de la réactivité. Que ce soit pour vérifier une parenté ou retracer une carrière, le portail EdE de Bretagne centralise toutes les données de vos animaux via le « Dossier animal ». Voici comment en tirer le meilleur parti. Pour consulter une fiche, deux options sont disponibles. Vous pouvez **cliquer directement sur l'animal** concerné **depuis l'inventaire**. Sinon, **utilisez la recherche**, plus rapide : activez la loupe dans le menu de gauche et saisissez le nom ou le numéro de l'individu. Même

si une vache a quitté votre exploitation, son dossier reste accessible pour consulter son historique.

TROIS ONGLETS POUR UNE VISION TRANSVERSALE

Le dossier est structuré pour une lecture fluide des données techniques. Il comprend trois onglets. L'onglet « **Identité** » reprend les informations du passeport et l'historique des mouvements. L'onglet « **Généalogie** », essentiel pour les adhérents au dispositif CPB



(Certification de la Parenté des Bovins), affiche l'ascendance et la descendance de l'animal. Si les références ADN sont connues, un sigle « ADN » apparaît distinctement en haut à droite du nom. Enfin, l'onglet « **Reproduction** » compile tous les événements de reproduction pour un suivi précis de la carrière de l'animal.

Cet outil permet une consultation rapide et fiable des données de chaque animal, facilitant ainsi le suivi quotidien de votre élevage.

EdE de Bretagne

Réglementation et contacts :

<https://tinyurl.com/bzh-edé>

Portail internet identification :

<https://bretagne.edeidentification.fr>

Solaal Bretagne peut vous aider

Ne jetez pas le fruit de votre travail !

Solaal* se positionne comme un maillon facilitateur entre les donateurs du monde agricole (exploitants, coopératives, grossistes, IAA) et les associations d'aide alimentaire.

Grâce à la générosité de ses 140 donateurs bretons, depuis 2021, Solaal a géré 3 800 dons, représentant 3 000 t de marchandise, soit 1 400 000 équivalents repas distribués à l'aide alimentaire : 2 000 000 kg de CO₂ non gaspillés ! Solaal Bretagne vous accompagne gratuitement sur divers types de dons.

Le don sur l'exploitation : vous avez des invendus liés à des problèmes de calibrage (écart de tri), des difficultés de vente, une annulation de commandes.

Le refus d'agrèage : vous travaillez avec une plateforme de la grande distribution, une coopérative ou un grossiste et il vous arrive d'avoir des refus d'agrèage.

Le glanage solidaire : il vous reste des produits au champ. Nous pouvons organiser une action de solidarité.

La vente de vos produits reste la priorité, mais quand vous faites face à des invendus, le don est une solution. Donner, c'est valoriser votre métier, le fruit de votre travail. Aujourd'hui, ce sont principalement les maraîchers qui sont solidaires mais toutes les productions peuvent faire l'objet de dons.

Le don donne droit à une **réduction d'impôts** à hauteur de 60 % du coût de revient, dans la limite de 0,5 % du chiffre d'affaires ou de **20 000 €**.

Benoît Ribardière

benoit.ribardiere@bretagne.chambagri.fr

**Solaal (SOLidarité des producteurs Agricoles et des filières ALimentaires) Bretagne, association d'intérêt général, s'est constituée fin 2021. Les membres fondateurs sont la Chambre d'agriculture de Bretagne, la FRSEA et les JA Bretagne.*



Une opération de reconditionnement des écarts de tri de potimarrons et d'oignons, dans l'exploitation de Michel Inisan.

Solaal Bretagne



**Il a dit
MICHEL INISAN**

président de Solaal Bretagne,
ancien élu à la Chambre d'agriculture,
et donateur de lait et de légumes

« Dans le passé, j'ai fait des dons de lait avec ma laiterie. Depuis deux ans, je reçois avec Solaal des personnes de différentes associations en lien avec le CCAS de Brest. Ceci permet de reconditionner les écarts de tri d'oignons et de potimarrons. Ce sont des moments agréables à partager.

En tant que nouveau président de Solaal Bretagne, j'aimerais travailler avec toutes les filières, longues ou courtes. Notre métier est de produire pour nourrir les gens, tous les gens, et le fait de faire des dons ne signifie pas une moindre valeur de nos produits. »



FAIRE UN DON

Notre appli pour proposer vos dons :

Contact : 06 31 56 06 52

<https://dons.solaal.org>

<https://www.solaal.org/bretagne/>

Métiers

Parlons-en

Se fixer des objectifs communs en équipe

« Je fais de mon mieux, mais ce n'est jamais assez bien pour lui, il me reproche toujours des détails. »

Johann* a un patron exigeant et méticuleux, qu'il connaît depuis longtemps puisque c'est son frère ! Mais au travail, son exigence devient pesante et cela commence à déteindre sur la relation familiale. Prenant conscience que l'entente se dégradait, les deux frères décident de faire appel à un conseiller. L'accompagnement humain mis en place leur a rapidement permis de se rendre compte qu'ils n'avaient jamais parlé ensemble des objectifs de l'entreprise. « On fait chacun notre travail du mieux qu'on peut, moi à la production, lui à la commercialisation. »

DES OBJECTIFS COMMUNS

S'entendre avec ses collaborateurs sur les objectifs de l'année nécessite d'abord

de se poser la question de ce qui est important en priorisant les sujets. Cela permettra ensuite de lister les actions à mener pour chacun.

La satisfaction d'atteindre ensemble l'objectif permet d'améliorer la dynamique de l'équipe. On se focalisera moins sur les choses secondaires qui n'ont pas été faites, pour les considérer désormais comme un axe d'amélioration potentiel pour l'avenir... après en avoir discuté. Un nouvel objectif partagé, pour l'année suivante.

Hugo Papaïconomou

hugo.papaïconomou@bretagne.chambagri.fr

** Les chroniques « Parlons-en » sont écrites à partir de faits évoqués par des agriculteurs et des agricultrices dont nous changeons les prénoms.*



Countrypixel - stock.adobe.com



DES OBJECTIFS COMMUNS :

En cas de difficulté dans l'équipe, pensez à l'Accompagnement Humain :

<https://tinyurl.com/relationshumaines>

Zoom sur la filière de viande de proximité

Abattoirs de proximité : entre service et fragilité

Les abattoirs de proximité jouent un rôle stratégique dans le développement des circuits courts. Ils permettent aux éleveurs de valoriser leur production localement, tout en répondant aux attentes sociétales en matière de bien-être animal et de relocalisation alimentaire. Mais ces structures sont confrontées à de nombreuses difficultés. En Bretagne, nous trouvons des abattoirs publics, privés, ou des structures de filière longue qui "rendent service" ponctuellement à leurs éleveurs. Certains agriculteurs, notamment en volaille, assurent eux-mêmes l'abattage ou pour autrui. Cette diversité de modèles reflète l'adaptation aux réalités locales. Les abattoirs doivent jongler avec des plannings complexes, souvent gérés en dernière minute. Le manque de visibilité

sur les volumes à abattre rend difficile l'optimisation des équipes et des équipements. La main-d'œuvre qualifiée est rare, et les recrutements sont difficiles, notamment en zones rurales.

DES ZONES BLANCHES À INTERROGER

Aujourd'hui, les outils en place répondent aux besoins actuels. Mais il est important de conforter leur maintien pour préserver une filière locale et durable. Les abattoirs de proximité sont indispensables à la structuration des circuits courts. Mais leur pérennité dépend d'un engagement collectif et d'une meilleure coordination avec les éleveurs.

Morgane Talidec

morgane.talidec@bretagne.chambagri.fr



Bruno Martin, architecte - Comcom - Crozon Aulne maritime



EN SAVOIR PLUS

Enquête sur la filière viande de proximité en Bretagne :

<https://tinyurl.com/viande-cc-bzh>

Adrien Le Lay a embauché un salarié non francophone

Travailler ensemble sans parler la même langue

Adrien Le Lay est installé avec deux associées à Rostrenen (22), sur une exploitation laitière avec un atelier de transformation. Suite au recrutement d'un salarié soudanais et avec l'aide de travailleuses sociales, ils ont mis en place une méthode qui allie outils concrets (fiches de vocabulaire, démonstrations) et management bienveillant. « Il compensait le fait qu'il ne parlait pas français par l'observation de nos gestes et de nos façons de faire. On avait besoin de lui montrer une ou deux fois quelque chose, et après, c'était bon, il avait bien compris ».

DES PETITES FICHES SIMPLES

Le Gaec a créé des supports linguistiques ciblant les tâches clés. « Ce sont de petites fiches simples pour rappeler un peu les grandes lignes de la transformation, des soins aux animaux. On a fait des

fiches pour lui apprendre le vocabulaire de la ferme », explique Adrien.

Plastifiées et disposées aux postes de travail **[photo]**, ces outils visuels couvrent les termes techniques de l'élevage (traite), les procédures de transformation laitière (moulage), les consignes de sécurité (faire attention lors de l'utilisation des produits de lavage) et le matériel (griffe de traite).

Une initiative peu coûteuse qui limite les quiproquos. Le salarié, mieux accompagné, gagne en efficacité, en autonomie et en confiance.

Véronique Vannier

veronique.vannier@bretagne.chambagri.fr

Ce témoignage a été collecté dans le cadre du projet Manager Mieux, financé par le Casdar.



POUR ALLER PLUS LOIN :

<https://tinyurl.com/organisation-du-travail>

Juridique

Achat de matériel en commun par des agriculteurs

Certains agriculteurs achètent ensemble un matériel dont ils n'auraient pas un usage régulier ou parce qu'il est coûteux. À défaut de contrat écrit conclu entre eux, la situation doit être qualifiée d'indivision simple : chacun est propriétaire selon sa participation. Si la solution paraît simple, elle comporte des risques.

Sans convention, les règles du Code civil s'appliquent. Toute décision requiert dès lors l'unanimité. En cas de désaccord, le fonctionnement se bloque. Chaque indivisaire supporte les charges à hauteur de sa part, même s'il utilise peu le matériel.

Un problème souvent rencontré est lorsque l'un des agriculteurs veut se retirer (départ en retraite, plus d'utilité

du matériel...), il demande alors à (aux) l'autre(s) de « racheter ses parts ». Si les parties ne parviennent pas à s'entendre sur le principe du rachat ou sur son montant, le règlement de ce différend peut passer par la saisine du tribunal judiciaire. L'absence d'écrit est donc préjudiciable. Un contrat aurait pu prévoir les apports respectifs, des règles d'utilisation, de l'entretien ou du partage des coûts, la faculté de rachat, à quel prix...

Il est donc fortement conseillé de rédiger une convention d'indivision et parfois même de recourir à une structure juridique (GIE, société...) pour éviter les litiges.

Magali Broustal

magali.broustal@bretagne.chambagri.fr



Masson M - Chambre d'agriculture du Puy-de-Dôme



ÊTRE ACCOMPAGNÉ

Un conseil juridique personnalisé :

<https://tinyurl.com/consultation-juridique>

Accompagnement



Camille, Romain et Valérie de l'EARL Ker Valentine ont été accompagnés par l'équipe circuits courts de la Chambre d'agriculture de Bretagne.

EARL Ker Valentine

Formation, étude de marché, stratégie, conception du laboratoire...

« CHIPS À LA FERME : DE L'IDÉE AU PAQUET »

De l'idée à la première vente, retour sur un projet innovant en circuit court porté par Romain et Valérie, de l'EARL Ker Valentine à Pluherlin (Morbihan), accompagnés par la Chambre d'agriculture de Bretagne.

Romain revient sur son parcours : « L'idée a germé en 2022. Nous produisons des pommes de terre depuis plusieurs années, mais je voulais aller plus loin : créer un produit transformé, gourmand et local. Les chips se sont imposées comme une évidence.

Avant de me lancer, il fallait sécuriser le projet : comprendre la réglementation, évaluer la demande et concevoir un atelier conforme. J'ai commencé par une formation sur la réglementation des circuits courts en janvier 2023. Quelques semaines plus tard, j'ai rencontré une conseillère circuits courts pour un rendez-vous diversification. Ce temps d'échange m'a permis de préciser mes motivations. Ensemble, nous avons identifié les étapes clés et construit un plan d'action, avec des formations et un suivi individuel.

DES CHOIX STRATÉGIQUES ET DÉCISIFS

Avec ma femme Valérie, nous avons fait une étude de marché en suivant la

méthode proposée par la conseillère. Sa relecture et ses points de vigilance nous ont aidés à approfondir la recherche de débouchés et à anticiper l'organisation du travail.

Ensuite, avec l'appui de Morgane et Audrey, également conseillères circuits courts, nous avons travaillé sur la conception du laboratoire : plans, procédés et choix des équipements. Les rendez-vous avec Audrey ont per-

mis de mesurer l'importance des choix stratégiques liés à l'emballage, un levier essentiel pour atteindre nos objectifs de rentabilité et pérenniser l'atelier.

ÉCOULER 6 000 PAQUETS PAR MOIS

Nous avons voulu prolonger l'accompagnement sur le développement commercial pour gagner en sérénité et en assurance. Ce n'est pas un exercice familial, et pouvoir s'appuyer sur Morgane a été rassurant et motivant. Les points réguliers m'ont 'obligé' à avancer pour atteindre nos objectifs. Pour écouler 6 000 paquets par mois, il faut un circuit de commercialisation bien structuré !

Cet accompagnement nous a permis de gagner du temps et d'éviter les erreurs. Aujourd'hui, nos chips sont présentes dans plusieurs points de vente locaux et les retours sont très positifs. »

« Je voulais valoriser mes pommes de terre autrement »

Propos recueillis par Morgane Talidec
morgane.talidec@bretagne.chambagri.fr



Parole d'experte **MORGANE TALIDEC**

Conseillère circuits courts

« Nous avons commencé à accompagner Romain en 2023, après sa participation à la formation sur la réglementation des circuits courts. Son projet était ambitieux mais réaliste. Notre rôle a été de structurer les étapes et d'anticiper les contraintes.

D'abord, nous avons accompagné Romain et Valérie sur la réalisation de l'étude de marché, durant 3 mois, pour confirmer la demande et affiner le positionnement. Puis, pendant 9 mois, nous avons travaillé sur la conception du laboratoire, défini le procédé et choisi les équipements. À sa demande, l'accompagnement s'est prolongé sur la stratégie et le lancement commercial. Suite aux premiers rendez-vous avec les revendeurs, nous avons levé ses doutes pour renforcer son assurance. Ce suivi lui a permis de prendre son envol et d'affirmer sa posture de chef d'entreprise.

Se faire accompagner par l'équipe circuits courts, c'est avancer plus vite et plus sereinement. Nous apportons des outils, des conseils et des solutions adaptées aux enjeux de chaque projet ».



POUR ALLER PLUS LOIN

Prestations laboratoire
en transformation végétale
et transformation animale :

[https://tinyurl.com/
laboratoirevegetale](https://tinyurl.com/laboratoirevegetale)

[https://tinyurl.com/
laboratoireanimale](https://tinyurl.com/laboratoireanimale)

Formation réglementation
circuits courts :

[https://tinyurl.com/reglementa-
tioncircuitscourts](https://tinyurl.com/reglementationcircuitscourts)

Formation étude de marché :

[https://tinyurl.com/
formationetudemarche](https://tinyurl.com/formationetudemarche)



CONTACTS

• Anne Audoin - Côtes-d'Armor
& Ille-et-Vilaine - 06 07 00 55 01

• Morgane Talidec - Morbihan
06 69 53 00 93

• Bérangère Levasseur - Finistère
06 99 50 67 13

Découvrez où trouver les chips de
Romain et Valérie :

[https://earlkervallentine.socleo.
org/nos-points-de-vente/](https://earlkervallentine.socleo.org/nos-points-de-vente/)



Accompagnement



VOS FORMATIONS **La sélection du mois**

22 – S'initier à la soudure pour réparer et adapter mon matériel
Certaines casses fréquentes peuvent être facilement réparées par une soudure ou un renfort, vous permettant ainsi de gagner du temps et de réduire les coûts liés à un atelier. Guingamp, le 1^{er} juin 2026. Sophie Le Du – 02 96 40 63 44
sonia.lecouster@bretagne.chambagri.fr

29 – Diversifier ses cultures par des légumineuses à graine
Lors d'une visite d'une ferme, échangez avec un producteur expérimenté, appliquez concrètement vos connaissances sur l'exploitation et explorez les opportunités des légumineuses alimentaires : lentille, pois cassé, pois chiche, féverole.... Quimper, le 21 mai 2026. Colette Quatrevaux – 02 98 88 97 60
carine.salou@bretagne.chambagri.fr

35 – Organiser une porte ouverte sur sa ferme
Organisez sur votre ferme des événements grand public. Identifiez les points clés et disposez de tous les outils nécessaires pour le préparer. Rennes, le 28 mai 2026 Valérie Cuvelier – 02 96 79 22 25
nathalie.beuve@bretagne.chambagri.fr

56 – Protéger sa santé en porc ou volaille face aux poussières et à l'ammoniac
Venez découvrir des moyens de prévention et de protection adaptés et efficaces. Ploërmel, le 21 mai 2026 Solène Lagadec – 02 96 28 99 40
estelle.jouanny@bretagne.chambagri.fr

Retrouvez en quelques clics
TOUTES LES FORMATIONS
pour vous et vos salariés
sur notre site web :

www.formation-agriculteurs.com

Panorama de la filière cultures sous serres

LES TOMATES DOMINENT

La filière des cultures sous serres englobe une diversité de végétaux (tomates, concombres, salades...) avec des niveaux de production très variés. Ce secteur, qui a débuté en Bretagne comme une voie de diversification, voit la tomate occuper une place prépondérante. La filière est caractérisée par un nombre restreint d'acteurs.



La filière des cultures sous serres englobe une diversité de végétaux.

tc - stock.adobe.com

En 2020, la Bretagne compte 1 010 exploitations légumières en production sous serres (abris hauts, chauffés et non chauffés, y compris les abris plastiqués s'ils agissent d'abris hauts). Deux tiers d'entre elles cultivent de la tomate et 22 % des fraises. 320 disposent de serres chauffées, majoritairement situées dans le Finistère et les Côtes-d'Armor. En 2024, la superficie dédiée aux cultures sous serres en Bretagne s'élève à 663 ha, en recul après un maximum de 718 ha en 2021.

PREMIÈRE RÉGION PRODUCTRICE DE TOMATES

Un peu plus de 200 exploitations produisent des tomates sous serres. Avec 147 000 t de tomates produites en 2024, la Bretagne est la première région productrice de tomates sous serres en France. Elle représente 32 % du total national. Elle se situe au deuxième rang pour la production totale de tomates, derrière la région PACA.

La production de tomates a été lancée dans les années 1970 par les organisations de producteurs (OP) de production de légumes de plein

champ. Légume de diversification au départ, la tomate est devenue une production à part entière dès les années 1980. Le développement des surfaces a été stoppé par la hausse des coûts énergétiques à la suite du conflit entre la Russie et l'Ukraine. Les importations de tomates en provenance du Maroc concurrencent aussi fortement la production bretonne, tout particulièrement en petits fruits. Les variétés de tomates produites ont beaucoup évolué, avec le développement de tomates grappes dans les années 1990, des tomates petits fruits à partir des années 2000 puis des variétés « anciennes » plus tardivement dans les années 2010.

UNE GRANDE DIVERSITÉ DE CULTURES

Les fraises représentent 16 % des surfaces dédiées aux cultures sous serres. Après un développement, les surfaces ont tendance à se stabiliser depuis trois ans.

La production de vanille a démarré dans les Côtes-d'Armor chez trois producteurs aboutissant à une première récolte en 2025. Avec la hausse des coûts énergétiques, d'anciens abris

hauts, auparavant chauffés et destinés à la culture de tomates, connaissent une deuxième vie. Ils sont désormais dédiés à la production d'agrumes, de melon Petit Gris et aussi d'Aloe Vera.

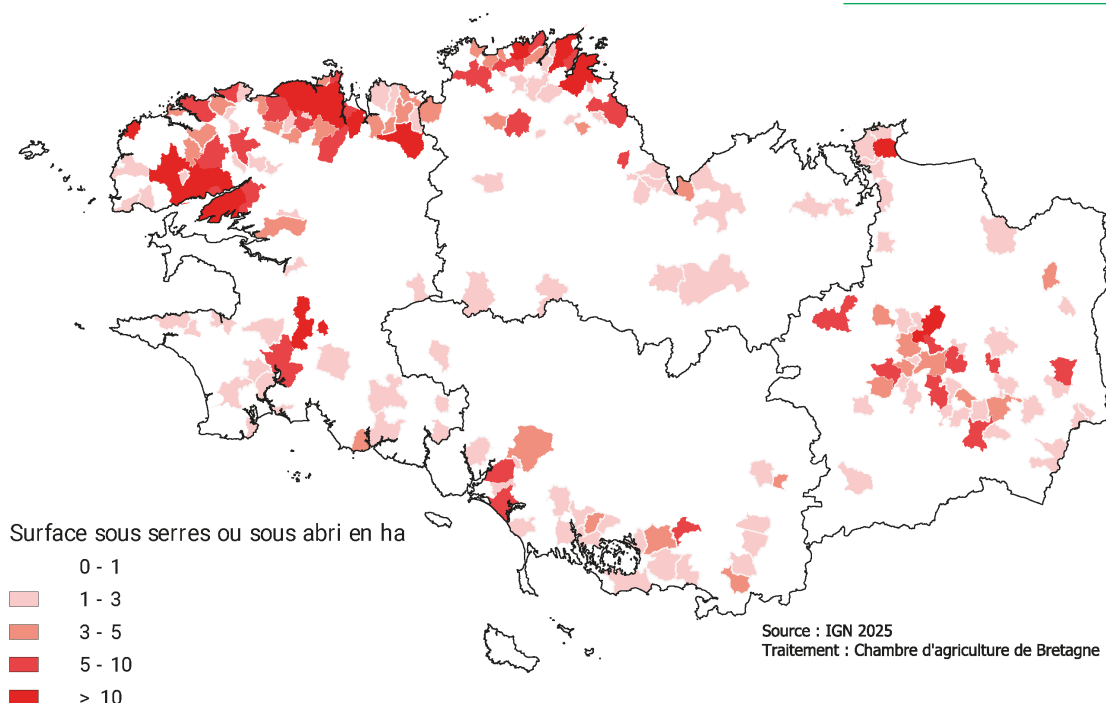
DEUX TYPES D'ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS

Le nombre d'acteurs est restreint dans la filière des productions sous serres. Deux OP sont spécialisées dans ce domaine : Savéol, située dans le Finistère, et Solarenn, dans le bassin rennais. On retrouve aussi des OP de Prince de Bretagne largement implantées dans la production de légumes de plein champ, les Maraîchers d'Armor et la Sica de Saint-Pol-de-Léon. Pour l'OP Biobreizh, spécialisée en légumes bio, la production est réalisée dans des serres non chauffées.

Il existe aussi des producteurs indépendants qui cultivent une large gamme de produits, tant en conventionnel qu'en bio, qui commercialisent leur production auprès des grossistes et des grandes surfaces.

Nathalie Le Drezen

nathalie.ledrezen@chambagri.fr



Une production dans les zones côtières et à proximité des villes.



Découvrir l'agriculture et l'industrie agroalimentaire bretonnes en onze fiches

Le service Économie-Emploi de la Chambre d'agriculture de Bretagne a élaboré onze fiches synthétiques et actualisées, comprenant les principaux événements depuis 2010, des chiffres et analyses, une carte et un schéma d'organisation de la filière. Les onze domaines décryptés sont : l'agriculture et l'agroalimentaire, le lait, la viande bovine, le porc, la volaille de chair, les œufs de consommation, les légumes de plein champ pour le marché du frais, les légumes destinés à la transformation, le lait de chèvre, les veaux de boucherie et les serres.

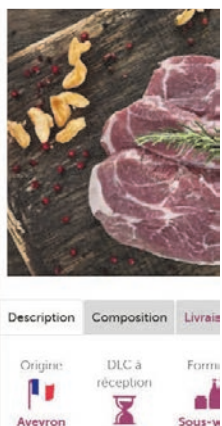


Pour découvrir les onze fiches :



Un tour d'horizon...

Face à l'évolution des circuits courts, ce dossier propose un tour d'horizon des nouveaux modes de vente afin d'éclairer vos choix, d'identifier les solutions adaptées à votre exploitation et de repérer les opportunités qui se développent sur le terrain.



Pilote du dossier : Morgane Talidec, conseillère circuits courts et agrotourisme, morgane.talidec@bretagne.chambagri.fr



Gregampix

Mieux vendre autrement

Circuits courts : visez les nouveaux débouchés

Face à la saturation de certains marchés, diversifier ses modes de vente permet de toucher de nouveaux clients, sécuriser son activité et gagner en souplesse commerciale.

Les circuits courts se définissent par un nombre d'intermédiaires limité entre le producteur et le consommateur. On distingue deux modèles : la vente directe (sans intermédiaire) et la vente indirecte (un seul intermédiaire).

Le choix est stratégique : si la vente directe permet de conserver l'intégralité de sa marge et d'assurer une trésorerie immédiate, elle est chronophage. À l'inverse, passer par un intermédiaire libère du temps de commercialisation, mais au détriment d'une partie de la rentabilité.

DIVERSIFIER POUR SÉCURISER

Si la vente à la ferme et les marchés restent des piliers historiques, ils peuvent saturer sur certains territoires. Lorsque l'offre locale devient trop dense par rapport à la zone de chalandise, une solution peut être d'explorer de nouveaux débouchés. Aller vers d'autres modes de vente ne complexifie pas nécessairement la relation commerciale, mais permet de toucher des segments de clientèle différents.

L'innovation est la clé. En restant à l'écoute des nouvelles pratiques de consommation, vous pouvez proposer des pistes originales (casiers automatiques, click & collect, vente par internet). Ces modes de vente intéressent en particulier les actifs, ce qui peut vous permettre de toucher une nouvelle clientèle. À noter aussi que certains d'entre eux sont prêts à payer plus cher pour un service rendu (livraison...). Il vous faudra être attentif à l'adaptation de votre gamme à ces nouveaux consommateurs (conditionnements adaptés à la taille des ménages...) mais aussi à la logistique de distribution.

Il existe autant de combinaisons possibles de modes de vente que de producteurs. Il s'agit aussi de choisir personnels, en fonction de vos goûts et de vos valeurs. Faites notre quiz, page suivante, pour vous situer !

Enfin, gardez en tête une règle d'or pour la sécurité de votre ferme : la gestion du risque. Pour ne pas être dépendant d'un seul acheteur, un client (ou un débouché) ne devrait idéalement pas représenter

plus de 20 % de votre chiffre d'affaires. Diversifier ses circuits, c'est avant tout sécuriser son avenir.

Florence Travert

florence.travert@bretagne.chambagri.fr



SE FORMER

La formation « Analyser et dynamiser ses ventes » pour valider vos choix de changements de circuits de vente :

<https://tinyurl.com/si6512>



ALLER PLUS LOIN

Guide des modes de vente en circuits courts :

<https://tinyurl.com/modesdevente>

Dossier : nouveaux modes de vente en circuits courts

Quizz : découvrez votre profil commercial

Définissez votre profil de vendeur

L'évolution des modes de consommation ouvre de nouvelles opportunités. Mais quel système correspond le mieux à votre tempérament et à votre organisation ? Faites le test.

1. VOTRE PLUS GRANDE SATISFACTION ?

- ♦ Réussir un projet commun avec d'autres producteurs.
- ♣ Maîtriser mon produit de la graine au panier du client.
- ♠ Avoir un outil de production optimisé qui tourne sans accroc.

2. FACE À UN PLANNING CHARGÉ, LA VENTE C'EST...

- ♠ Des solutions pour qu'elle ne dépende pas de ma présence.
- ♦ Une charge répartie sur plusieurs épaules pour souffler.
- ♣ Des créneaux fixes dédiés à la rencontre du client.

3. LE « BON » CLIENT, C'EST CELUI QUI...

- ♣ Devient un habitué avec qui j'échange librement.
- ♠ Trouve ce qu'il cherche vite, même hors horaires classiques.
- ♦ Peut faire toutes ses courses au même endroit.

4. VOTRE VISION DE L'INVESTISSEMENT ?

- ♦ Un projet structurant bénéficiant à plusieurs fermes.
- ♠ Une technologie fiable qui me libère du temps.
- ♣ Des outils que je maîtrise seul pour valoriser mon identité.



5. SI VOUS DEVIEZ DÉFINIR VOTRE « ZONE DE CONFORT »

- ♣ Gérer seul mon espace et mes décisions.
- ♦ Le mode « brainstorming » et la décision partagée.
- ♠ Des processus automatisés et carrés.

6. UNE COMMERCIALISATION RÉUSSIE, C'EST...

- ♠ Un système fluide avec un minimum d'intervention humaine.
- ♣ La reconnaissance de mon savoir-faire par mes clients.
- ♦ Une dynamique locale où l'on se serre les coudes.

Matthieu Maillard

matthieu.maillard@bretagne.chambagri.fr



ANALYSE DES RÉSULTATS

Comptez le nombre de symboles ♣, ♦ et ♠ que vous avez cochés.

Majorité de ♣ :

L'ambassadeur (indépendant)
« La vente est indissociable de votre métier. Meilleur porte-parole de vos produits, vous misez sur l'autonomie, la transparence et un contact humain authentique pour fidéliser. »

Majorité de ♦ :

Le partenaire (collaboratif)
« La vente est une aventure collective. Vous mutualisez vos forces avec vos collègues pour offrir un panier complet et gagner en visibilité tout en partageant la charge de travail. »

Majorité de ♠ :

Le facilitateur (agile)
« Pragmatique, vous voulez une vente fluide. Vous simplifiez l'accès à vos produits (24 h/24) pour coller aux rythmes de vie actuels, tout en protégeant votre temps de production. »



NOTRE CONSEIL

Peu importe votre profil, misez sur la cohérence entre votre production et votre mode de vie. Découvrez auprès de votre conseiller circuits courts de la Chambre d'agriculture des focus sur divers modes de vente pour vous aider à trancher !

La Ferme de Marie-Jeanne à Andel (Côtes-d'Armor)

Des casiers automatiques à la ferme

Vous vous posez la question d'investir dans des distributeurs automatiques ? Le choix de l'emplacement est primordial.

Dans le joli magasin, les consommateurs peuvent trouver des volailles entières, en filets, en plats cuisinés, mais aussi des produits de fermes voisines : produits laitiers, charcuterie, légumes... Il y a 3 ans et demi, Marie-Jeanne et Coline ont fait le choix d'investir dans une centaine de casiers automatiques, puis 120 autres il y a un an.

LA QUESTION DE L'EMPLACEMENT

Marie-Jeanne et Coline ont choisi d'implanter les casiers dans leur ferme. Leur emplacement très passant leur permettait. C'est le premier critère pour réussir les ventes. Le second étant l'ampleur de la gamme. La communication et le remplissage régulier des casiers permettent d'assurer leur rentabilité. Il faut de la disponibilité pour charger les produits. Marie-Jeanne compte environ 1 heure par jour en semaine, au moins 3 heures le samedi et autant le dimanche, en plusieurs passages. Si le distributeur n'est pas sur la ferme, il faut ajouter le temps de trajet aller-retour.

Pour choisir un emplacement, l'étude de marché est un bon moyen de vérifier la demande, le potentiel d'achat des clients, en tenant compte de la concurrence. Les casiers devront être abrités : sous



« Nous sommes très contentes d'avoir fait le choix d'installer des casiers automatiques à la ferme, les clients aussi, ils trouvent de tout, de l'entrée au dessert. »

C. Suzette

un hangar, un chalet...Un parking suffisant est nécessaire. Plus l'accès routier est aisé, plus les clients fréquenteront le distributeur. Le fléchage facilitera l'arrivée de nouveaux clients.

À noter qu'un distributeur automatique est une installation ouverte au

public (IOP) et devra être accessible aux personnes à mobilité réduite. Il faut prévoir de la place pour un accès en fauteuil roulant.

Florence Travert

Florence.travert@bretagne.chambagri.fr



Elle a dit
MARIE-JEANNE AVRIL



UN PROJET ?

Vous avez un projet de casiers automatiques. Prenez rendez-vous avec votre conseiller circuits courts de la Chambre d'agriculture pour faire le point sur les démarches, la réglementation, les subventions...

« La question de l'emplacement s'est posée. En ville ou à la ferme ? Celle-ci étant située près d'une route passante et dans une zone touristique, nous avons rapidement pris notre décision. Il s'agit d'une continuité du magasin en termes d'horaires. L'hiver, les clients viennent le dimanche matin ; l'été, plutôt en fin de journée, au retour de plage. Nous fermons le magasin le soir à 18 h 30 ainsi que le samedi après-midi. Les clients savent qu'ils auront tout de même accès aux produits. Avoir les casiers sur place est un avantage, car nous les remplissons régulièrement. C'est une contrainte, il faut des tours de garde, mais c'est déjà le cas avec l'élevage. »

== Dossier : nouveaux modes de vente en circuits courts

Un modèle structuré pour organiser ses ventes en circuits courts

Le click & collect

Le click & collect, devenu incontournable en circuits courts, aide les producteurs à mieux gérer les récoltes et les stocks, à sécuriser la facturation et à fidéliser la clientèle.

Le click & collect s'est fortement développé ces dernières années en agriculture, notamment pour répondre à des enjeux d'organisation commerciale et de gestion du temps. Ce mode de vente repose sur un principe simple. Le client commande et paie à l'avance en ligne ou directement au retrait, puis récupère sa commande à un point défini : ferme, point relais, marché, casier, drive... Souvent présent dans la production maraîchère, le click & collect est aussi appelé « vente de paniers ».

UN AVANTAGE POUR LES STOCKS ET L'ADMINISTRATIF

Pour les producteurs, le click & collect présente plusieurs avantages opérationnels majeurs. D'abord, il facilite la gestion des stocks : les volumes produits et préparés sont directement liés aux commandes enregistrées, limitant ainsi les invendus et les pertes. La préparation est rationalisée et réalisée en amont des retraits clients.

Les outils associés à ce mode de vente intègrent généralement la facturation automatique et l'édition de bons de livraison. Cela sécurise les flux financiers et fait gagner un temps administratif précieux. Les paiements sont centralisés, souvent réalisés avant le retrait, réduisant les impayés et les manipulations de trésorerie.

Autre plus-value du click & collect, il permet de constituer et d'exploiter un fichier clients : historique des commandes, fréquence d'achat, produits préférés, communications ciblées. Cette connaissance client est un levier important pour ajuster l'offre, fidéliser et développer les ventes.



Le client commande et paie à l'avance en ligne ou directement au retrait, puis récupère sa commande à un point défini.

Gregampix

UNE RÉPONSE À LA DEMANDE DES CLIENTS

Avec une apparition quelques mois avant le Covid-19, ce mode de vente a bondi lors de la pandémie. Depuis, il est resté très présent en maraîchage, alors que dans les autres productions, son utilisation est plus anecdotique. Cependant, c'est un mode de vente qui reste adapté à toutes les productions, à partir du moment où l'offre de produits est correctement formalisée.

Du côté des consommateurs, ce mode de vente répond à une attente forte de souplesse (commande à toute heure), de transparence sur l'origine des produits et de gain de temps lors du retrait.

Morgane Talidec

morgane.talidec@bretagne.chambagri.fr



LE SAVIEZ-VOUS ?

Mettre en place un click & collect, c'est :

✓ Limiter les invendus grâce à une production adaptée aux commandes enregistrées ;

✓ Sécuriser son planning de vente : les commandes anticipées permettent d'ajuster la récolte, la préparation et l'organisation des retraits.

Des outils digitaux existent pour vous accompagner dans la mise en place de ce mode de vente : Socléo, Kuupanda... Chacun ses avantages et ses inconvénients. Avant de choisir, prenez le temps de vous renseigner.

S'appuyer sur des outils clés en main

Les nouveaux relais logistiques

Les plateformes de vente et de livraison intègrent désormais les enjeux logistiques à l'échelle locale, au bénéfice des agriculteurs qui se diversifient en vente directe.

Ces nouveaux outils ont pour objectif principal de réduire les contraintes de gestion pour les producteurs, tout en facilitant la distribution de produits locaux auprès des consommateurs, y compris dans des zones difficiles d'accès.

RETOURS D'EXPÉRIENCE DE SOLUTIONS LOGISTIQUES

« **Pour de Bon** » : À destination des consommateurs ou des professionnels, c'est un site de distribution de produits alimentaires 100 % locaux sur toute la France. Pas de contrat spécifique à signer, la collecte, le suivi ainsi que les cas de litige sont gérés automatiquement par la plateforme.

« **Chronofresh** » : Spécialiste de la livraison de produits à température contrôlée (produits frais, surgelés, mais aussi secs). Des offres sont réservées et adaptées aux besoins des producteurs avec un accompagnement commercial.

« **Relais pick up** » : Parfaitement adapté pour un point de vente à la ferme avec des horaires d'ouverture réguliers et un petit espace de stockage. Être relais Pick permet de développer du trafic, jusqu'à 1 000 nouveaux clients et booster sa visibilité sans investissement financier.

D'autres relais logistiques existent bien évidemment en fonction des territoires : la « Stef » ou « La Charrette » sont par exemple des plateformes développant également les circuits courts.

Sidonie Dozoul

Sidonie.dozoul@bretagne.chambagri.fr



Elle a dit
SONIA HUBY,
La ferme cidricole
Saint-Malon-sur-Mel (35)

« Nous utilisons Pourdebon depuis leur création en 2016. Ils étaient venus nous démarcher. Depuis, nous sommes très satisfaits de la plateforme. Après le Covid-19, les commandes ont nettement augmenté et aujourd'hui nous recevons 3 à 4 commandes par semaine. Nous utilisons également Pourdebon Pro pour la vente aux restaurateurs, cavistes, épiceries fines... La gestion est simple, efficace, et surtout très réactive en cas de souci de livraison. Notre périmètre de distribution couvre toute la France, avec une forte demande en région parisienne et dans le sud. Ces commandes sont souvent la suite de visites de touristes, puisque nous proposons l'accueil de camping-cars : ils peuvent ensuite commander nos produits de chez eux. Nous avons même des demandes de Belgique ! Grâce à notre adhésion à Bienvenue à la Ferme, nous bénéficions d'offres via leurs partenariats, notamment avec France Passion pour l'accueil des camping-cars, et désormais avec Pourdebon. »



POUR VOTRE PROJET

N'hésitez pas à contacter votre conseiller circuits courts de la Chambre d'agriculture pour discuter de votre projet.

Toutes les infos circuits courts et agritourisme sont sur bretagne.chambres-agriculture.fr

<https://tinyurl.com/cc-cabzh>





L'essai « protection du blé » mené par la Chambre d'agriculture de Bretagne à la station de Kerguéhennec en 2025.

Résultats de l'essai Kerguéhennec 2025

QUELS CHOIX GAGNANTS POUR LA PROTECTION DU BLÉ ?

L'essai de protection du blé mené en 2025 à la station de Kerguéhennec confirme trois leviers clés pour maîtriser les maladies du blé : le choix d'une variété rustique, l'ajustement du niveau d'investissement fongicide selon la sensibilité et le positionnement des interventions. Il montre aussi l'efficacité d'une solution en attente d'homologation.

Le choix de la variété est déterminant. Deux variétés contrastées en termes de sensibilité aux maladies ont été comparées en microparcelles. Intensity est productive et assez tolérante à la septoriose et à la rouille jaune. KWS Ultim est productive et tolérante à la rouille jaune, mais est plus sensible à la septoriose et à l'oïdium. Sans aucun traitement fongicide, l'écart est net : Intensity atteint 82 q/ha et KWS Ultim plafonne à 70 q/ha. Le choix variétal représente ici 12 q/ha, soit le levier le plus puissant, avant même d'ajouter un programme fongicide. Une variété rustique offre d'emblée un niveau de sécurité élevé, notamment lors des années à pression modérée ou lorsque l'investissement en fongicides doit être limité.

INVESTISSEMENT FONGICIDE

Pour la variété rustique (Intensity), le traitement unique à dernière feuille étalée (DFE) a suffi pour obtenir le rendement maximal observé : 100 q/ha pour un investissement de 43 €/ha (modalité 5). Ajouter d'autres interventions n'a pas amélioré le rendement : la variété a compensé.

+12 q/ha :
impact du choix
variétal
dans l'essai

Pour la variété sensible (KWS Ultim), un seul traitement à DFE a conduit à un rendement en retrait de 4 q/ha par rapport au programme intégrant un passage à 2 nœuds (Aquicine Duo — 27 € par hectare), suivi du traitement à DFE. Cette perte représente 76 €/ha (à 19 €/q) et peut être récupérée en investissant ces 27 €/ha dans le traitement 2 nœuds. La variété sensible a donc nécessité un investissement total d'environ 70 €/ha pour sécuriser la production.

BIOCONTRÔLE DE LA SEPTORIOSE

Testé à plusieurs reprises, un programme 100 % biocontrôle n'a pas permis de maîtriser la septoriose. Les pertes de rendement sont restées importantes, notamment avec la variété sensible.

L'essai 2025 testait le positionnement d'Aquicine Duo (Soufre + Phosphonate de potassium) à 2 nœuds seul ou à DFE associé à un fongicide à dose réduite. En traitement à 2 nœuds sur variété sensible, on observe un intérêt réel pour freiner la progression de la septoriose en attendant le traitement à DFE. La modalité 3 est meilleure que la modalité 5 avec KWS Ultim. Dans le cas de la variété rustique, ce passage précoce n'apporte rien. En traitement unique à DFE, Aquicine duo + Revystar XL 0,35 (modalité 6), le rendement décroche sur les deux variétés, et le plus fortement sur la variété sensible.

NOUVEAUTÉS FONGICIDES

Fenpicoxamide reste la référence pour lutter contre la septoriose, mais ce traitement doit être associé pour couvrir aussi la rouille. La rouille brune était présente dans l'essai en 2025. L'association avec le benzovindiflupyr (famille SDHI – Elatus Plus) montre quelques limites. En revanche, la strobilurine utilisée dans l'essai (pyraclostrobine) conserve une bonne efficacité sur la rouille.

ADÉPIDYN : LA NOUVEAUTÉ MARQUANTE

Associée au prothioconazole et appliquée en traitement unique à DFE (modalité 10), Adépidyn permet d'atteindre le meilleur niveau de rendement pour les deux variétés, grâce à une excellente maîtrise de la septoriose. Son homologation sur céréales est retardée du fait de la formulation testée qui est à modifier. Elle sera toujours commercialisée en association pour éviter la sélection de souches résistantes et pour contrôler la rouille qu'elle ne gère pas seule non plus.

Philippe Lannuzel
philippe.lannuzel@bretagne.chambagri.fr

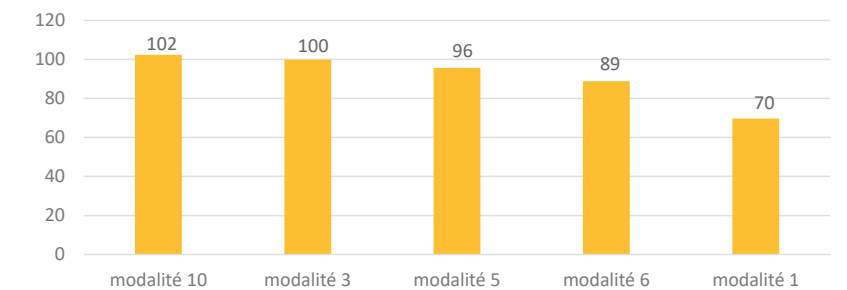


CHAQUE SEMAINE

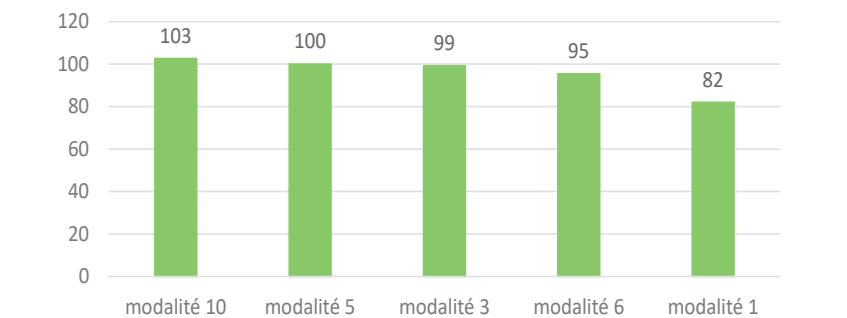
Consulter le conseil cultures hebdomadaire de la Chambre d'agriculture de Bretagne :

<https://tinyurl.com/conseil-cultures-bzh>

Modalités de traitement de la variété KWS Ultim			
Mod	À 2 nœuds	À dernière feuille étalée	Coût
1	témoin non traité		
3	Aquicine duo (2 l/ha) (phosphonate de potassium + soufre)	Qaptive (1 l/ha) (fenpicoxamide + prothioconazole)	70
5		Qaptive (1 l/ha)	43
6		Aquicine Duo 1,5 + Revystar XL 0,35 l/ha (fluxapyroxade + prothioconazole)	42
10		Adepidyn 1,3 + Pecari 250 EC 0,4 l/ha (adepidyn + prothioconazole)	nc



Rendement brut pour KWS Ultim selon les modalités fongicides - essai 2025



Rendement brut pour Intensity selon les modalités fongicides - essai 2025



À retenir

Le choix variétal est le levier dominant : la variété rustique réalise +12 q/ha sans traitement.

Le traitement à DFE est indispensable et explique l'essentiel du gain de rendement.

Le biocontrôle (Aquicine Duo) est utile à 2 nœuds sur variétés sensibles à la septoriose, mais insuffisant en protection unique à DFE, même avec

une dose réduite de fongicide. L'adépidyn apporte un gain de rendement notable, équivalent aux programmes « 3 traitements » dans l'essai.

Sur rouille brune, ni l'adépidyn ni le fenpicoxamide ne suffisent seuls. La pyraclostrobine reste une solution efficace. Elatus Plus peut laisser passer des pustules.



Des ruches le long d'une parcelle de sarrasin.

Beeflora Saint-Alban

L'importance des abeilles en agriculture

UN PARTENARIAT ESSENTIEL ENTRE APICULTEURS ET AGRICULTEURS

La présence des abeilles sur les terres agricoles constitue un enjeu majeur pour les exploitations. En assurant la pollinisation, elles participent directement au rendement et à la qualité de nombreuses cultures.

Environ 70 % des cultures d'intérêt alimentaire bénéficient, en partie ou totalement, de la pollinisation par les insectes, notamment l'abeille domestique. Le colza, le tournesol, les vergers (pommiers, cerisiers), les fraises et certaines productions légumières en dépendent fortement. Les bénéfices sont multiples : augmentation des rendements, amélioration de la qualité des fruits (calibre, homogénéité, teneur en sucre), meilleure fécondation des semences et maintien de la biodiversité. Au-delà de la production, les abeilles contribuent à l'équilibre global des écosystèmes agricoles.

COOPÉRATION ENTRE AGRICULTEURS ET APICULTEURS

Cette coopération repose sur la confiance, la communication et l'anticipation des pratiques culturales. Les ruches sont souvent installées en bordure de parcelles pendant la floraison (transhu-

mance), afin d'optimiser la pollinisation des cultures, d'assurer une production de miel spécifique (colza, ronce, etc.) et de renforcer la biodiversité locale. Un dialogue en amont permet de définir les dates de traitements phytosanitaires, les modalités d'accès aux parcelles et les périodes de floraison.

Protéger les abeilles, c'est protéger l'avenir de l'agriculture

PRATIQUES AGRICOLES FAVORABLES

Les pratiques favorables incluent le maintien de bandes fleuries ou de jachères mellifères, la réduction du travail profond du sol en période de floraison et l'implantation de couverts

végétaux diversifiés, notamment en période de disette.

La réglementation encadre l'usage des produits phytosanitaires pour protéger les pollinisateurs. Elle prévoit la restriction de certaines substances actives dangereuses, dont plusieurs néonicotinoïdes. L'Arrêté Abeilles autorise les traitements uniquement avec les spécialités commerciales ayant obtenu la mention « abeille », et ce, de deux heures avant le coucher du soleil à trois heures après. Une mention spécifique SPE8 « abeilles » doit figurer sur les étiquettes des produits autorisés sous conditions.

Les politiques environnementales soutiennent ces démarches, avec notamment le Plan régional abeille, la stratégie ES Alicia (variétés plus précoces, leurres pour les mégilèthes), les Paiements pour services environnementaux (couverts mellifères, réduction des intrants) et le développement d'infrastructures agroécologiques (haies, bandes fleuries, jachères).

VERS UNE AGRICULTURE DURABLE ET COLLABORATIVE

La présence des abeilles constitue un levier économique majeur. Des études montrent un gain moyen de rendement d'environ 15 %, pouvant atteindre 40 % dans les parcelles très pollinisées. Favoriser les pollinisateurs, c'est sécuriser les rendements, valoriser l'image de l'exploitation et concilier performance agricole et biodiversité.

Mylène Courtot — Lise-Chloé Allaire
mylene.courtot@bretagne.chambagri.fr



POUR EN SAVOIR PLUS

Découvrez une fiche technique sur les pratiques agricoles à mettre en place pour préserver les abeilles sur le site [agriconnaissances.fr](https://tinyurl.com/protection-abeilles).

<https://tinyurl.com/protection-abeilles>



Une séance d'observation dans le cadre d'un suivi sanitaire et de la colonie.

GDS section apicole



Une journée sanitaire apicole réussie

« La section apicole de GDS Bretagne et l'ADA Bretagne ont donné rendez-vous aux apiculteurs bretons le lundi 2 février 2026 à Rostrenen (22), pour la 4^e édition de la Journée technique apicole. Nous sommes très satisfaits de cette journée, qui a permis des échanges enrichissants entre tous les acteurs de la filière apicole bretonne. Plus de 140 apiculteurs provenant de toute la Bretagne se sont déplacés pour l'occasion. Cette année, nous avons décidé d'innover en proposant trois formats d'animation : une conférence, des ateliers pratiques et une table ronde. Nous nous sommes attachés

à aborder des sujets proches des problématiques des apiculteurs. Les retours que nous avons reçus se sont avérés très positifs, ils reflètent une nouvelle fois l'intérêt des apiculteurs bretons pour la santé de leurs abeilles. Cet événement ne pourrait avoir lieu sans l'implication des bénévoles, que nous remercions chaleureusement. Un grand merci également aux techniciens sanitaires apicoles ayant animé les ateliers 'encagement de reine'. Le rendez-vous est donné en 2027 ! »

Charly Chauveau

Animateur Section Apicole GDS Bretagne



Il a dit

PHILIPPE GARDE,

apiculteur professionnel Beeflora,
Saint-Alban (Côtes-d'Armor)

« On observe généralement deux périodes de disette pour les colonies : mi-mai à mi-juin et de fin juillet à septembre. Face à ces constats, une démarche collective s'impose. Agriculteurs, apiculteurs, forestiers et gestionnaires de l'environnement ont un rôle complémentaire à jouer pour restaurer des continuités florales, limiter les périodes de pénurie alimentaire et anticiper les effets du changement climatique. Améliorer l'existant et favoriser des aménagements simples constituent des leviers concrets conciliant production agricole, biodiversité et services écosystémiques. »

Veaux de boucherie



En 2025, 109 élevages, dont 34 en Bretagne, ont fourni leurs résultats permettant l'élaboration de repères sur les veaux de boucherie.

Réseaux d'élevage Inosys 2025

RÉSULTATS ÉCONOMIQUES DES ATELIERS

Chaque année, le réseau Inosys « veaux de boucherie » donne des repères techniques et économiques indispensables à la filière veaux de boucherie.

Les élevages du réseau Inosys sont situés à l'ouest de la France, dont le tiers en Bretagne. Cette répartition géographique est représentative de la zone de production des veaux de boucherie. Les ateliers de veaux de boucherie sont le plus souvent accompagnés d'autres activités. La production de lait ou de viande est le plus souvent présente sur l'exploitation et la surface agricole utile est en moyenne de 76 ha. Seuls 24 % des élevages du réseau sont spécialisés en veaux de boucherie. Il y a une moyenne de 400 places de veaux de boucherie par atelier pour un peu plus d'une personne à s'y consacrer. En Bretagne, la taille des ateliers est légèrement plus importante avec 434 places.

La prestation moyenne par veau sorti

peut varier sensiblement en fonction du nombre de jours d'engraissement et des performances techniques. La prestation par jour d'engraissement est un indicateur qui permet de mieux comparer les élevages entre eux. La prestation moyenne des 109 élevages du réseau

88 cts de
prestation
par jour
d'engraissement
en moyenne

est de 88 cts. Elle varie sensiblement selon les races [tab. 1]. La durée d'engraissement évolue assez peu ces trois dernières années.

DES COÛTS DE PRODUCTION VARIABLES

Une collecte de données plus approfondie a été effectuée sur 48 élevages du réseau. Les charges fixes et variables y sont collectées à l'aide des documents comptables. Le total des coûts de production par place de veau s'élève en moyenne à 153 € hors main-d'œuvre avec une variabilité importante [tab. 2].

Les charges en lien avec les bâtiments et les équipements représentent les charges les plus importantes. Cette année, en particulier, de nombreux élevages ont in-

vesti dans la modernisation et l'automatisation de leurs équipements. Ces investissements induisent aussi des frais financiers et des frais d'assurances supplémentaires. Les rémunérations augmentent aussi et les intégrateurs soutiennent les investissements par l'intermédiaire de primes, de subventions ou d'avance de financements.

1,86 SMIC PAR UMO DE RÉMUNÉRATION

La différence entre les produits et les charges permet une rémunération moyenne de 1,86 Smic par UMO exploitant. On se rapproche donc de l'objectif de rémunération qui s'établit à 2 Smic dans les réseaux d'élevage Inosys. Des écarts importants existent, qui s'expliquent en partie par les écarts de productivité selon les élevages. Ainsi, entre le quart inférieur et le quart supérieur, on passe de 381 à 506 places par UMO.

UN RÉSEAU AU SERVICE DE LA FILIÈRE

L'ensemble des résultats du réseau est utile aux discussions et négociations qui ont lieu entre les éleveurs et les intégrateurs. Le respect des équilibres économiques est indispensable pour assurer la pérennité de la filière veaux de boucherie, qui est par ailleurs un maillon essentiel pour valoriser une partie importante des veaux issus de la filière laitière.

Philippe Briand

philippe.briand@bretagne.chambagri.fr



POUR EN SAVOIR PLUS

Les données du réseau Inosy sont consultables en ligne :

<https://tinyurl.com/3cnf8erp>

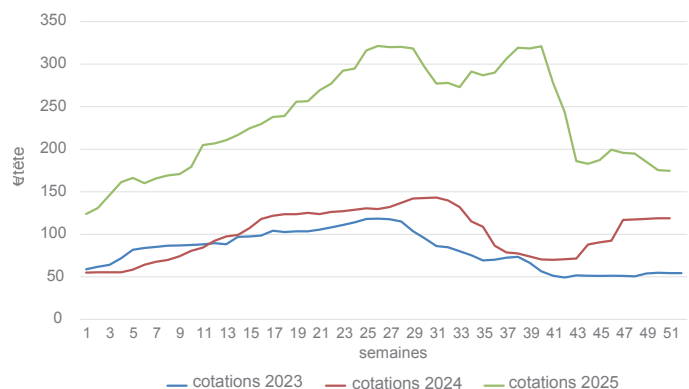


Un contexte sanitaire compliqué

Les élevages en veaux de boucherie valorisent près de 60 % des veaux mâles issus d'élevages laitiers. Le contexte sanitaire, avec notamment l'épidémie de FCO, ajouté à la baisse continue du nombre de vaches laitières, a beaucoup pesé sur les marchés. Avec un prix moyen de 234 € par tête, le prix des veaux mâles laitiers de 45 à 50 kg a augmenté de 132 € en moyenne en 2025 par rapport à 2024 avec un pic en juillet

2025 à 320 € par tête. En parallèle, les cotations en viande de veau ont, elles aussi, beaucoup augmenté en 2025 (+0,76 €/kg de carcasse) en lien avec la baisse de production, ce qui permet de maintenir l'équilibre économique. De telles augmentations de cotations sont inédites dans la filière. Elles nécessitent des efforts d'adaptation importants en termes de mise en place, d'abattage et de commercialisation.

Cotation du veau mâle type lait de 45-50kg



FranceAgriMer

Tableau 1 : prestation selon les races et durée d'élevage

Campagne 2024/25	Holstein	Croisés lourds (entrés à + de 60 kg)	Croisés légers (entrés à - de 60 kg)	Mixtes mélange	Allaitant sur paille (zone sud ouets)
Montant prestation en €/veau sorti	147	143	149	145	176
Jours d'engraissement	171	156	167	176	145
Prestation en €/jour d'engraissement	0,87	0,92	0,89	0,82	1,22

Tableau 2 : produits et coût de production en € par place*

Critère	Moyenne	1 ^{er} quart	Médiane	3 ^e quart
Total produits	268	239	276	298
Total coûts de production, hors travail et charges sociales exploitant	153	140	156	178
Rémunération effective du travail exploitant	97	56	106	137
En Smic/UMO exploitant	1,86	1,15	1,72	2,37

* 48 élevages



Réseaux d'élevage Inosys 2024-2025

31 ÉLEVAGES CONVENTIONNELS BRETONS ÉTUDIÉS

Grâce à la bonne conjoncture des marchés du lait et de la viande bovine, les résultats économiques dans le réseau Bovin Lait Inosys en Bretagne sont en augmentation de 4 000 € par UMO exploitant en 2024-2025. L'analyse des écarts permet d'identifier les clés d'optimisation économique d'une exploitation laitière.

La maîtrise des concentrés est un point clé dans l'obtention d'un bon revenu.

CA 85

Avec 676 500 l de lait livrés sur 103 ha de SAU et 2,4 UMO totales (unité de main-d'œuvre), les fermes du réseau Lait Inosys breton sont plus grandes que la moyenne des exploitations bretonnes. La dimension par travailleur est maîtrisée avec 308 000 l et 47 VL par UMO. Ces élevages ayant été choisis pour leur bonne performance économique, la moyenne de notre échantillon correspond au ¼ supérieur des centres de gestion. L'efficacité du système de production est très bien optimisée avec un EBE avant les charges de main-d'œuvre exploitants et salariés (EBE avant main-d'œuvre) à 43 % du produit total. En enlevant les

annuités, le Disponible Travail Autofinancement (DTA) s'élève à 30 % du produit total. Ce critère permet de rémunérer la main-d'œuvre salariée et exploitant, de se constituer une épargne de précaution et d'assurer une part d'autofinancement. En 2024-2025, avec 481 €/1 000 l de prix du lait, le revenu disponible des éleveurs du réseau Inosys représente 20 % du produit total, soit en moyenne 61 200 € par UMO.

DES MARGES DE MANŒUVRE

Mais derrière cette moyenne se cachent des écarts importants au sein du réseau Lait Inosys breton. Le DTA varie de 17 à

43 % du produit total entre le ¼ moins et plus efficace (tri réalisé sur le DTA en % du produit total). Cet écart sur le DTA provient à 60 % de l'EBE avant MO et à 40 % des dépenses financières. L'écart sur l'EBE avant MO (51 % contre 35 % du produit total entre le ¼ plus efficace et moins efficace) s'explique par une meilleure maîtrise des charges opérationnelles de l'exploitation (28 % contre 39 % du produit total entre le ¼ plus efficace et moins efficace). Mais au-delà de l'optimisation de l'EBE avant MO, les dépenses financières sont également plus faibles chez les exploitations du ¼ plus efficace en ne représentant

que 8 % du produit total soit moins de 12 000 €/UMO. Plus globalement par des choix raisonnés d'investissements, il faut veiller à limiter les dépenses financières en restant sous les 15 % du produit total pour ne pas pénaliser sur du long terme l'efficacité globale de l'exploitation.

IMPORTANCE DE LA MARGE BRUTE

La marge brute de l'atelier laitier est en moyenne de 371 €/1 000 l vendus soit 77 % du prix du lait, avec 69 € d'écart entre les ¼ moins et plus efficaces. Elle est très corrélée au coût alimentaire du troupeau : le 51 € d'écart entre le ¼ moins et plus efficaces expliquent plus de deux tiers des écarts observés sur la marge brute.

Le coût alimentaire des vaches laitières est plus faible dans le ¼ plus efficace de 47 €/1 000 l. Les élevages du ¼ plus efficace utilisent 108 g de concentré en moins pour produire un litre de lait et dépensent ainsi 44 €/1 000 l de moins sur le poste concentré malgré un coût à la tonne de concentré plus élevé. Les écarts de marge s'expliquent également par un produit bovin plus élevé dans les élevages du ¼ plus efficace : 15 €/1 000 l en plus venant à parts égales d'un prix du lait et d'un coproduit viande plus élevés.

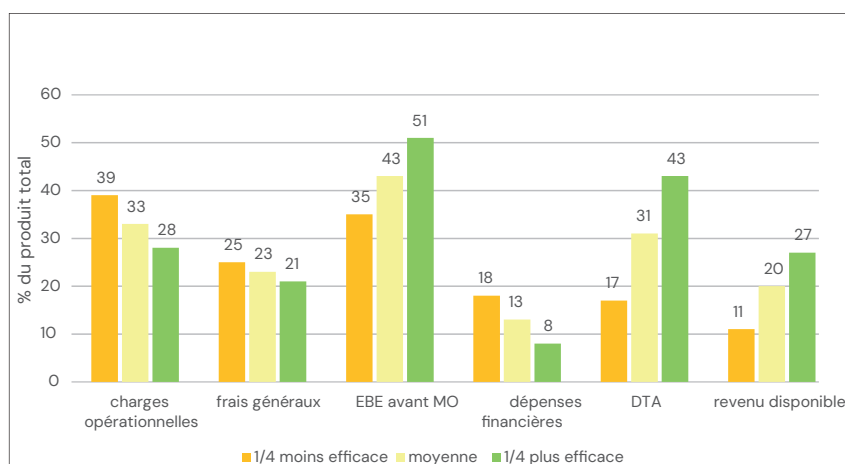
En conclusion, les repères issus du réseau Lait Inosys montrent l'importance de travailler sur l'ensemble des

Efficacité du système et maîtrise des dépenses financières

produits et des charges de l'exploitation pour minimiser les impacts des fluctuations des marchés des produits lait, viande et cultures et des prix des intrants. Ainsi, les élevages les plus efficaces ont mis en place un système de production cohérent et économe et ont pris des engagements financiers mesurés leur permettant de se dégager une rémunération satisfaisante au regard du temps passé.

Sophie Tirard

sophie.tirard@bretagne.chambagri.fr



Des charges opérationnelles au revenu disponible en % du produit total
(Réseau Lait Inosys sans hors sol - clôture moyenne mars 2025)



POUR EN SAVOIR PLUS

Consulter les résultats complets de l'étude « Repères techniques et économiques en élevages laitiers du réseau Lait Inosys Bretagne » :



<https://tinyurl.com/lait-bzh-2025>

Détail de la marge brute de l'atelier laitier *

	¼ moins efficace	Moyenne	¼ plus efficace
Produit bovin lait	543	556	558
Dont prix du lait	478	481	485
Dont produit viande	58	67	65
Coût alimentaire troupeau	157	133	106
Coût alimentaire des VL	131	106	84
Dont coût fourrages	32	33	29
Dont coût concentré	99	73	55
Marge brute €/1000 l	333	371	402
Marge brute % prix du lait	70 %	77 %	83 %
Marge brute €/ha SFP	3 638	3 536	3 155
Lait vendu / ha SFP lait	10 988	9 697	7 897

* Réseau Lait Inosys sans hors sol - clôture moyenne mars 2025

Cambriolage, vols d'image, dégradations

PROTÉGER SON ÉLEVAGE DES INTRUSIONS

La sécurité de votre élevage est essentielle. Voici les mesures clés à mettre en place et les réflexes à adopter pour réduire les risques d'intrusion dans votre élevage.

La protection de votre élevage repose sur trois principes :

- **Dissuader** : mettez en place des systèmes qui signalent clairement le risque d'être repéré : des panneaux d'avertissement, des éclairages automatiques...

- **Bloquer** : renforcez les barrières et les clôtures : clôtures enterrées, haies défensives, portails solides avec cadenas résistants.

- **Alerter** : utilisez des systèmes d'alarme et de détection (capteurs de mouvements) pour repérer immédiatement une intrusion.

Bien sûr, chaque ferme doit adapter ses protections en fonction de sa configuration, de ses besoins et de ses priorités.

INSTALLER DES CAMÉRAS

Les caméras permettent de vérifier à distance l'intrusion sans avoir à se rendre sur place, ce qui vous évite de prendre des risques et vous aide à mieux préparer l'intervention des forces

de l'ordre : les images permettent de leur fournir des informations précieuses, comme le nombre d'intrus. Elles permettent également d'apporter des preuves en cas de procédure judiciaire. Leur installation est donc recommandée mais elle doit respecter certaines règles.

Vous devez demander une autorisation préfectorale préalable obligatoire si vous les installez dans un lieu accessible au public.

Vous devez également informer vos employés et les intervenants extérieurs, par exemple avec un avenant au contrat de travail et un affichage. Enfin il faut bien sûr choisir un matériel adapté aux conditions extérieures — résistance aux intempéries et aux poussières — et permettant de couvrir les zones sensibles.

D'ABORD APPELER LE 17

En cas d'intrusion, il faut suivre 3 étapes et ne pas s'exposer à un danger.

Tout d'abord, prévenez immédiatement les gendarmes en appelant le 17. Ils adapteront leur intervention en fonction des informations que vous fournirez. Il convient ensuite de protéger les indices : ne touchez pas aux objets ou traces laissés par les intrus et prenez des photos pour aider les enquêteurs à recueillir des preuves. Enfin, il est important de déposer une plainte ou a minima de signaler les faits.

Il existe dans chaque département une Cellule de prévention de la malveillance qui peut vous accompagner : sollicitez-la !

Marie-Laurence Grannec

marie-laurence.grannec@bretagne.chambagri.fr



UNE APPLICATION UTILE

Téléchargez sur votre téléphone l'application gratuite « Ma sécurité » pour recevoir des alertes et pouvoir échanger avec un gendarme 24 h/24.



CONTATS CPTM

Les Cellules prévention technique de la malveillance :

• cptm.ggd35@gendarmerie.interieur.gouv.fr

• cptm.ggd22@gendarmerie.interieur.gouv.fr

• cptm.ggd29@gendarmerie.interieur.gouv.fr

• cptm.ggd56@gendarmerie.interieur.gouv.fr



Les clôtures sont essentielles. Selon le sol, elles doivent être enterrées et peuvent être doublées d'une haie.



Du blanc chaud (3000 K) au blanc froid (6500 K) pour simuler la lumière naturelle.

EPC

Faire vieillir ses poules pondeuses

AMÉLIORER LE BIEN-ÊTRE PAR LA LUMIÈRE ET L'ENRICHISSEMENT

En jouant sur un éclairage dynamique et des enrichissements ciblés, il est possible de prémunir les animaux contre le stress et préserver les performances des poules pondeuses sur la durée.

Pour prolonger la durée de vie des poules pondeuses et assurer une production durable, les partenaires du projet européen Interreg Omelette se sont penchés sur la réduction du stress via deux leviers testés en poulailler expérimental (EPC) : l'éclairage dynamique et l'enrichissement du milieu.

GÉRER L'ÉCLAIRAGE POUR RÉGULER LE COMPORTEMENT

La température de couleur, mesurée en Kelvin, influence directement l'activité des oiseaux. Une lumière blanc froid stimule l'activité, tandis qu'une lumière plus chaude favorise le repos et le confort.

Un programme dynamique sur 24 heures a été testé : une lumière chaude en début de journée, un passage au blanc froid environ 4 heures avant le pic de ponte pour stimuler les poules, puis un retour au blanc chaud 1 à 2 heures après le pic de ponte et pour le reste de la journée.

Cette lumière dynamique n'impacte pas la production, mais donne une marge de

manœuvre supplémentaire pour gérer les comportements agressifs. Selon la période à laquelle ils sont observés, il est possible de jouer sur la couleur de la lumière et de modifier les heures de transition. Ceci est complémentaire à la réduction de l'intensité lumineuse qui est la seule solution jusqu'à présent.

ENRICHISSEMENT DU MILIEU

En l'absence de matériaux d'enrichissement, les poules peuvent rediriger leur besoin naturel de picage vers leurs congénères. L'efficacité de cinq types d'enrichissements — bain de poussière, distributeur d'aliment, blocs à piquer, bouteilles remplies de Grit, et bidons — a été étudiée en comptant le nombre d'utilisations de manière automatisée. Les poules préfèrent les enrichissements renouvelables ou consommables comme les bains de poussière ou les distributeurs de graines, qui retrouvent leur attrait dès qu'ils sont remplis. On constate un pic d'utilisation des blocs à piquer en fin d'après-midi,

lié à la formation de la coquille de l'œuf. Les éléments non dégradables demandent à être changés chaque semaine pour garder leur attrait. Les bouteilles remplies de Grit ont parfois provoqué des comportements agressifs.

Un enrichissement bien calibré, surveillé en temps réel, peut devenir un indicateur précieux du bien-être et de la santé du troupeau.

Félicie Aulanier

fecilie.aulanier@bretagne.chambagri.fr



EN SAVOIR PLUS

<https://omelette.nweurope.eu/>

<https://bretagne.chambres-agriculture.fr/de-tail-projet-rd/omelette>



Aides Pac et Agriculture Bio

QUOI DE NEUF EN BRETAGNE POUR LA CAMPAGNE 2026 ?

On fait le point à l'ouverture de Télépac...

Concernant les « Maec Eau et jachère mellifères », un mélange de cinq espèces est dans la liste des espèces autorisées par la PAC.

L'aide Pac à la Conversion à l'agriculture biologique (CAB) reste ouverte en Bretagne cette année. Le crédit d'impôt maintenu à 4500 € est accessible à la majorité des producteurs bio. L'engagement d'une Maec reste possible en 2026 avec de nouvelles conditions qui seront précisées à la mi-avril 2026. En 2025, 91 % des souscripteurs de Maec Eau sont en Bio.

AIDE À LA CONVERSION (CAB) : UN DISPOSITIF STABLE

La CAB engage une exploitation sur cinq ans, avec un plafond de 20 000 €

(transparence Gaec). Les surfaces éligibles sont en première ou en deuxième année de conversion et ne doivent pas avoir bénéficié d'aide MAB ou CAB depuis 5 années. Le montant calculé en année 1 constituera le montant d'aide maximal des 5 années. L'aide CAB est cumulable avec certaines autres aides du second pilier : PRM, apiculture, Maec « localisées » ne rémunérant pas les mêmes pratiques... Elle exclut par contre la possibilité d'une Maec « systèmes » ou d'une Maec forfaitaire sur toute la durée du contrat, quelle que soit la surface.

CRÉDIT D'IMPÔT BIO ET/OU/AVEC/SANS MAEC ?

Le crédit d'impôt bio est accessible aux entreprises agricoles, quel que soit leur régime d'imposition, qui ont au moins 40 % de leurs recettes provenant d'activités relevant du mode de production biologique. Les activités certifiées « en conversion vers l'agriculture biologique » sont prises en compte. Le seuil s'apprécie sur l'année civile, au 31 décembre, quelle que soit la date de clôture de l'exercice. Le crédit d'impôt est adapté à des fermes qui ont de petites surfaces.

À la différence d'un dégrèvement, le crédit d'impôt est dû par les services fiscaux. Ainsi, pour les exploitants ne payant pas d'impôt, les services fiscaux font un chèque du montant du crédit d'impôt. Le crédit d'impôt bio est demandé en année N sur les revenus N-1. Le crédit d'impôt bio 2026 sur les revenus 2025 est de 4500 €. La transparence Gaec est possible jusqu'à quatre associés. Les règles de cumul avec les autres aides sont à surveiller, notamment le seuil de minimis. La loi de finances 2026 a prolongé le crédit d'impôt jusqu'en 2028.

Pour les Maec, les enveloppes sont territorialisées et liées à des projets agroenvironnementaux et climatiques (PAEC) redéfinis en 2026. Le budget 2026 et les mesures ouvertes ont été présentés lors de la Craec du 10 avril 2026. Pour connaître les Maec accessibles sur votre territoire, il faut vous rapprocher des porteurs de Paec. Dans les antennes des Chambres d'agriculture, des conseillers agro-BV sont à votre disposition pour vous informer.

Soazig Perche

soazig.perche@bretagne.chambagri.fr



En 2025, 91 % des contrats Maec Eau sont souscrits par des fermes Bio en Bretagne

Les agriculteurs bio, privés de l'aide au maintien bio, ont été les principaux souscripteurs des Maec Eau. Ces contrats sont cependant plus complexes et nécessitent un suivi administratif attentif des engagements pris sous peine de pénalités.

Les points de vigilance pour bien respecter les termes des contrats Maec-Eau :

- La participation à la demi-journée annuelle d'échanges de pratiques sur le territoire ;

- L'implantation, avant le 15 avril de l'année qui suit l'engagement, de 1 % de jachère mellifère, surface à calculer sur la surface totale de terres arables de l'exploitation ;
- Sur 90 % des terres arables de l'exploitation : interdiction de retour d'une même culture deux années de suite, sauf pour les légumineuses et les prairies. Les codes PAC doivent changer tous les ans, notamment ceux des associations de cultures.



Les aides du premier pilier de la PAC et le Bio :

Les aides CAB et les Maec sont cumulables avec toutes les aides du premier pilier de la Pac : droits à paiement de base, paiement redistributif, paiement JA, écorégime, aides couplées végétales, aides couplées animales. En 2025, le troisième niveau de l'écorégime réservé aux exploitations 100 % biologiques a été rémunéré à hauteur de 92,05 €/ha au lieu des 110 € annoncés. À noter également, les orientations de la Pac 2023-2027 favorisent les petites structures et le maraîchage, un secteur d'installation dynamique en Bretagne. Les jeunes agriculteurs ne doivent pas passer à côté des aides spécifiques, telles que l'aide couplée maraîchère (1 582 €/ha dans la

limite de 3 ha) ou l'aide complémentaire pour les jeunes agriculteurs (4 470 €/JA). Par ailleurs, les aides végétales couplées sont reconduites en 2026 : aides aux légumineuses déshydratées ou destinées à la production de semences, aides à l'implantation de légumineuses fourragères (+50 % de légumineuses dans le mélange et détention ou contrat avec un éleveur de + de 5 UGB), aides légumes secs (pois chiche, lentille, fève, haricot), protéagineux (pur ou en mélange si plus de 50 % des graines semées), chanvre et houblon. Pour l'aide aux veaux sous la mère, la demande d'aide doit se faire avant le 15 mai pour des veaux de type racial à viande ou mixte.

La règle de cumul des dispositifs de soutien financier accessibles aux fermes bio

	Crédit d'impôt certification Bio	Crédit d'impôt certification HVE	Ecorégime certification Bio	Aides CAB	Maec système
Crédit d'impôt certification Bio		Oui, dans la limite de 5000 €/an	Oui	Oui, dans la limite de 5000 €/an	Oui
Crédit d'impôt certification HVE	Oui, dans la limite de 5000 €/an		Oui	Oui	Oui
Ecorégime certification Bio	Oui	Oui		Oui, si la SAU est non intégralement rémunérée par un contrat CAB/MAC	Oui
Aides CAB	Oui, dans la limite de 5000 €/an	Oui	Oui, si la SAU est non intégralement rémunérée par un contrat CAB		Non
MAEC système	Oui	Oui	Oui	Non	



PROagri
POUR VOUS. AUJOURD'HUI. ET DEMAIN

EVAL'EAU

Pour estimer, optimiser
et économiser l'eau
de votre élevage

Bénéficiez de l'expertise de nos conseillers
"élevage" sur votre ferme pour :

- Concilier **performance**, **bien-être animal** et **ressource en eau**
- Vérifier les **bonnes conditions d'abreuvement**
- Estimer la **récupération des eaux pluviales**
- Obtenir des **références techniques**

↳ **Votre eau, poste par poste, solutions à la clé** ↳

Contacts :

Olivier Cattoën
06 22 53 19 50
olivier.cattoen@bretagne.chambagri.fr

Daniel Flohic
06 30 99 73 29
daniel.flohic@bretagne.chambagri.fr

bretagne.chambres-agriculture.fr





Une parcelle agroforestière située sur un périmètre de captage sur la commune de Val d'Oust (Morbihan).

Levier d'adaptation au changement climatique

AU-DELÀ DE LA PLANTATION DE HAIE EN BORDURE DE CHAMPS

En Bretagne, certains agriculteurs ont souhaité intégrer les arbres au sein même de leurs parcelles pour concilier production agricole et forestière : on parle d'agroforesterie intraparcellaire.

Depuis 2013, la Chambre d'agriculture accompagne les porteurs de projets qui souhaitent avoir une approche globale de l'arbre dans leur système d'exploitation, en les intégrant au sein même de leurs parcelles, qu'elles soient cultivées, pâturées ou fauchées. Les systèmes agroforestiers peuvent s'appliquer à toutes les productions agricoles. En Bretagne, les pratiques d'agroforesterie intraparcellaire sont peu développées malgré l'intérêt qu'elles suscitent dans un contexte de réchauffement climatique. Le manque de références dans le domaine est un des freins au développement de ces pratiques.

Depuis 2021, afin d'établir des références technico-économiques sur les aménagements agroforestiers intraparcellaires, Res'agri 56, en collaboration avec la Chambre d'agriculture, a constitué un groupe GIEE. Il est composé de 16 agriculteurs précurseurs qui ont concrétisé, pour la majorité, des plantations intraparcellaires au cours de l'hiver 2022/2023, avec un financement

Un GIEE pour l'acquisition de références

du Plan de relance. 3 600 arbres ont été implantés sur une surface totale de 90 ha. La constitution de ce collectif permet d'échanger sur les projets et de bénéficier de suivi : biodiversité, conduite des arbres, comportement des espèces face au changement climatique, stockage carbone... Des partenaires apportent leur contribution, au niveau de la plantation avec le lycée La Touche de

Ploërmel ou dans le suivi d'indicateurs de biodiversité avec Bretagne Vivante. L'animation du GIEE est arrivée à son terme fin 2025, mais les plantations demanderont un suivi sur le long terme pour évaluer les interactions avec les productions agricoles associées et le comportement des espèces plantées qui ont été sélectionnées en fonction des données de sol, d'exposition et de climat.

Samuel Le Port

samuel.leport@bretagne.chambagri.fr



POUR ALLER PLUS LOIN

Sur le site bretagne.chambres-agriculture.fr :

<https://tinyurl.com/agroforesterie-cab>

Se former :

<https://tinyurl.com/sg6850>

LE CHIFFRE

90 ha

C'est la surface agricole agroforestière implantée dans le cadre du GIEE

Installations classées

PENSEZ À TÉLÉDÉCLARER UN ACCIDENT OU INCIDENT

Tout exploitant d'une installation classée est tenu de signaler sans délai au service instructeur (DDPP) la survenue d'un incident ou accident. À compter de cette année, il lui est demandé de déclarer cet événement dans les jours qui suivent, par voie électronique.

Une rupture de fosse dans un élevage bovin.

Dreal - Base de données Aria

Le risque zéro n'existe pas et c'est pourquoi des prescriptions techniques, plus ou moins exigeantes selon la production et la taille des élevages, sont inscrites aux règles d'exploitation. Une obligation d'alerte de l'inspection figure dès la survenue de l'accident et à laquelle s'ajoute une déclaration dans les jours qui suivent. Depuis le 1^{er} janvier, cette télédéclaration doit s'opérer en ligne en se connectant sur le site « service public entreprendre ».

BASE DE DONNÉES ARIA

Le ministère rappelle l'intérêt de cette déclaration qui permet d'alimenter la base de données Aria, laquelle recense ces incidents ou accidents. Au-delà de garder la mémoire des événements, la base de données permet de décrire leur typologie, leur déroulé, leurs conséquences et les mesures prises. En plus de la circonstance des faits, la déclaration (complétée d'un rapport d'analyse) vise à comprendre les causes en s'attachant non seulement aux causes premières directement apparentes

(défaut technique, rupture d'un équipement, erreur de manipulation...), mais aussi aux causes profondes qui interrogent souvent des facteurs humains, d'organisation, de formation...

Ce recensement anonymisé permet un vrai retour d'expérience, il alerte les autres exploitants sur les mesures à prendre en amont et donne des pistes de travail.

SYNTHÈSE DE L'ACCIDENTOLOGIE

En 2022, une synthèse a été publiée à partir de 1259 événements recensés entre 2009 et 2021, dont 44 % qualifiés d'accidents. 82 % concernaient des élevages avec une prévalence d'incendies (85 %) et rejets dangereux ou polluants pour le reste (23 %). Une majorité de situations concernant les cultures et élevages associés sont identifiées, avec notamment la présence de fourrages ou pailles. L'origine première est souvent liée à des défauts matériels sur les équipements électriques et thermiques. Mais des causes plus profondes sont aussi identifiées : facteurs organisationnels, ges-

tion des risques, autocontrôles, conditions de travail, choix des équipements.

Ce rapport souligne également des conséquences humaines pouvant être graves, tant pour les exploitants que pour les services de secours.

Jean-Paul Hamon

jean-paul.hamon@bretagne.chambagri.fr

LE CHIFFRE

97 %

c'est la proportion des cas liés
à des facteurs organisationnels



SITE DE TÉLÉDÉCLARATION

<https://entreprendre.service-public.gouv.fr/vosdroits/R71939>

L'agroécologie au quotidien

Net-irrig : sur Internet ou comme appli pour smartphone

Pour optimiser l'irrigation

L'outil d'aide à la décision Net-irrig a été présenté à l'occasion de SmartAgri*. Il permet de piloter l'apport en eau des parcelles en s'appuyant sur l'analyse de données agronomiques et météorologiques. Cette solution numérique combine les prévisions météo, les précipitations, l'évapotranspiration, le type de sol, la culture implantée ainsi que son stade de développement.

16 À 40 % D'ÉCONOMIE D'EAU

À partir de ces informations, l'outil établit un bilan hydrique de la parcelle afin d'estimer au plus juste les besoins en eau des plantes. Net-irrig propose ensuite des recommandations sur le moment opportun pour irriguer et sur la quantité d'eau à apporter. En facilitant la prise de décision, l'outil permet d'optimiser l'irrigation, d'économiser

la ressource en eau et de limiter le stress hydrique des cultures, tout en améliorant la gestion des parcelles et la performance globale des exploitations agricoles.

Ninog Maréchal

ninog.marechal@bretagne.chambagri.fr

**SmartAgri 10^e édition, co-organisée par la Technopole Anticipa et le Lycée Pommerit, a réuni une centaine de participants autour du thème « Le numérique, accélérateur de l'agroécologie ». Partenaire de l'évènement, la Chambre d'agriculture Bretagne a partagé ses innovations sur l'agriculture de précision et les outils « Net'Irrig » et « Agri-VisionN'Air ».*



S'ABONNER

L'abonnement se fait à la parcelle.
Découvrez les modalités :

<https://seabex.com/net-irrig/>

Groupe Ecophyto de Chèze-Canut (Ille-et-Vilaine)

Simon a testé trois variétés de sarrasin

« Depuis trois ans, j'implante du sarrasin pour renouveler mes prairies. Cette culture, peu coûteuse à implanter et à entretenir, ne nécessite ni phytosanitaires ni fertilisation. Elle couvre bien le sol et limite les adventices, me permettant de récupérer une parcelle propre avant de semer la prairie suivante. Le choix des variétés reste restreint. Et déterminer la date de récolte optimale est compliqué, car le sarrasin fleurit jusqu'en fin de cycle. J'ai donc testé les variétés Harpe, Zita et Korona.

Cette année, deux vagues de levées dues à la sécheresse ont perturbé l'analyse des variétés. Malgré cela, le sarrasin a bien compensé, avec une excellente couverture du sol en milieu

et fin de cycle. La Korona était plus précocée, la Zita moins haute que la Harpe (environ 20 cm d'écart), et ces deux dernières ont mûri simultanément.

Le fauchage-andainage a réduit l'humidité des grains malgré les conditions humides après la fauche. Enfin, le sarrasin attire beaucoup de vie : les abeilles bourdonnent toute la journée en floraison, et les conseillères ont observé bien plus de coccinelles — adultes et larves — que dans d'autres cultures.

La prochaine étape, c'est que la filière et les tarifs suivent pour soutenir les agriculteurs. »

Propos recueillis par Fanny Donet

Fanny.donet@bretagne.chambagri.fr



ÉCOPHYTO
RÉDUIRE ET AMÉLIORER
L'UTILISATION DES PHYTOS

VOUS SOUHAITEZ ACCOMPAGNER
L'AGRICULTURE DE DEMAIN ?

Rejoignez-nous !



Nous recrutons
en CDD, CDI et stages
dans des domaines variés :
agronomie, élevage, conseil en
entreprise, énergie, environnement...
ainsi que dans les métiers supports.

Ici
nous cultivons
plus d'un métier !



recrutement@bretagne.chambagri.fr



Mon#Métier
Ma#Passion

PROagri
POUR VOUS. AUJOURD'HUI. ET DEMAIN

FORMATION MAEC

Tous les cahiers des charges des
MAEC imposent la participation
à une formation d'une
journée au cours des
deux premières années de
l'engagement *

* Date limite du **15 mai 2026** pour les engagés
MAEC 2024 - risque de fortes pénalités
financières

Vous êtes engagé dans le dispositif MAEC ?

Nous vous proposons un large choix de formations dans
le respect de vos engagements, quelles que soient la
ou les MAEC souscrites

Inscrivez-vous dès MAINTENANT !



• PLACES LIMITÉES •

Conforter son exploitation dans le respect du cahier des charges

ONT PARTICIPÉ À CE NUMÉRO...



Roger Hérisset
Rédacteur en chef
Chargé de mission
de diffusion et transfert
le-mag@
bretagne.chambagri.fr



Lise-Chloé Allaire
Conseillère agronomie
et bassins versants

lise-chloe.allaire@
bretagne.chambagri.fr

page
20



Félicie Aulanier
Chargée d'études bien-être
animal et productions
alternatives avicoles
felicie.aulanier@
bretagne.chambagri.fr

page
27



Philippe Briand
Chargé d'études et de
conseil veaux de boucherie
philippe.briand@
bretagne.chambagri.fr

page
22



Magali Broustal
Juriste

magali.broustal@
bretagne.chambagri.fr

page
7



Mylène Courtot
Coordinatrice technique
régionale MAEC

mylene.courtot@
bretagne.chambagri.fr

page
20



Fanny Donet
Conseillère en protection
des cultures et biodiversité

fanny.donet@
bretagne.chambagri.fr

page
33



Sidonie Dozoul
Chargée de mission
alimentation

sidonie.dozoul@
bretagne.chambagri.fr

Dossier



Marie-Laurence Grannec
Équipe Porc

marie-laurence.grannec@
bretagne.chambagri.fr

page
26



Jean-Paul Hamon
Chargé de mission
Réglementation et
Directives nitrates
jean-paul.hamon@
bretagne.chambagri.fr

page
32



Philippe Lannuzel
Chargé d'études et de conseil
protection des cultures
et biodiversité
philippe.lannuzel@
bretagne.chambagri.fr

page
18



Nathalie Le Drezen
Chargée de missions
économie-emploi

nathalie.ledrezen@
bretagne.chambagri.fr

page
10



Maët Le Lan
Station d'Auray

maet.lelan@
bretagne.chambagri.fr

page
4



Samuel Le Port
Conseiller forêt - bocage
et bois énergie

samuel.leport@
bretagne.chambagri.fr

page
31



Mathieu Maillard
Conseiller circuits courts

matthieu.maillard@
bretagne.chambagri.fr

Dossier



Ninog Maréchal
Conseillère spécialisée
irrigation

ninog.marechal@
bretagne.chambagri.fr

page
33



Arnaud Montigny
Équipe EDE-CFE 22

arnaud.montigny@
bretagne.chambagri.fr

page
4



Hugo Papaiconomou
Conseiller relations
humaines

hugo.papaiconomou@
bretagne.chambagri.fr

page
6



Soazig Perche
Conseillère en agriculture
biologique

soazig.perche@
bretagne.chambagri.fr

page
28



Benoît Ribardière
Chargé de mission
Solaal Bretagne

benoit.ribardiere@
bretagne.chambagri.fr

page
5



Morgane Talidec
Conseillère circuits-courts
- agritourisme

morgane.talidec@
bretagne.chambagri.fr

Dossier



Sophie Tirard
Chargée d'études
systèmes bovin lait

sophie.tirard@
bretagne.chambagri.fr

page
24



Florence Travert
Conseillère circuits courts
- agritourisme

florence.travert@
bretagne.chambagri.fr

Dossier



Véronique Vannier
Chargée de mission
travail en agriculture

veronique.vannier@
bretagne.chambagri.fr

page
7

RENDEZ-VOUS LE 15 mai pour le prochain numéro du mag !



PROagri

POUR VOUS. AUJOURD'HUI. ET DEMAIN

PACK GROUPE D'ÉCHANGE (Bovin, porcin, caprin, ovin)

**Gagner en performance
et en sérénité en rejoignant
un réseau d'éleveurs**

La force d'un groupe :

- Partage de vos **pratiques**
- Optimisation de la **conduite de votre troupeau**
- Gain en **efficacité de travail et rentabilité**
- Découverte et test de **nouvelles pratiques**
- Sécurisation de vos **décisions**
- Informations sur votre **espace dédié**

Échangez pour progresser en collectif

bretagne.chambres-agriculture.fr

   [/ChambagriBzh](https://www.youtube.com/ChambagriBzh)



**CHAMBRE
D'AGRICULTURE
BRETAGNE**