



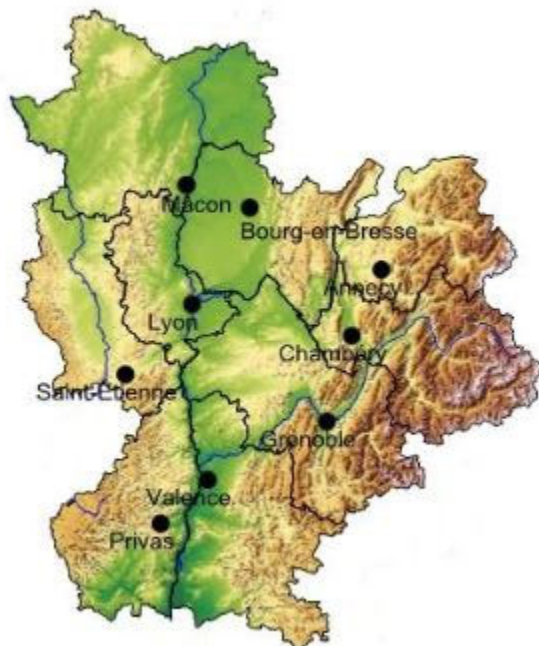
Rhône-Alpes &
Saône-et-Loire



CAP FRO RA04

COLLECTION RÉFÉRENCES

Caprins fromagers fermiers petit volume



Ce type d'exploitation se rencontre sur l'ensemble de la région Rhône Alpes et du département de la Saône et Loire. La grande diversité des territoires régionaux va induire **des disponibilités fourragères très variées** (des parcours, des légumineuses de type luzerne et sainfoin sur le Sud de la région, des alpages et de la prairie naturelle sur les départements savoyards...) mais aussi **des traditions fromagères** (AOP Picodon de la Drôme et de l'Ardèche, Rigotte de Condrieu, Charolais et Chevrotin, technologies lactiques ou pâtes pressées) **et des habitudes et des bassins de consommations très divers avec des populations à pouvoirs d'achats différents.**

L'exploitation décrite dans ce cas type est située en zone défavorisée.
Des bâtiments ont été repris lors de l'installation.

Pour dégager un revenu, ce type d'exploitation doit avoir :

- une bonne maîtrise technique de l'ensemble du processus de production et être productif à la chèvre,
- une bonne valorisation du litre de lait,
- trouver des solutions pérennes sur la charge de travail,
- optimiser les investissements.

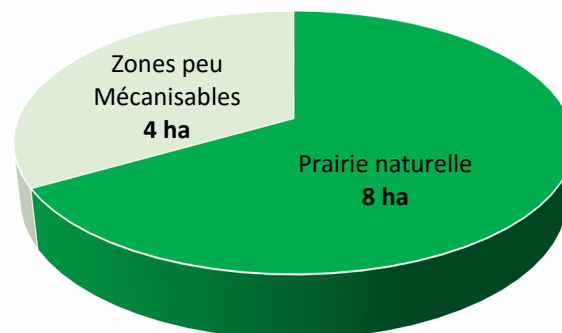
L'EXPLOITATION ET SES PRODUCTIONS EN QUELQUES CHIFFRES

La structure	Les produits et les ventes
• 1 UMO • 0,5 UMO salarié annualisé • 50 chèvres à 700 litres • 12 ha de SAU en prairies naturelles	• 35 000 litres de lait transformés en une gamme de fromages lactiques vendus en circuits courts • 75 chevreaux pour la vente et le renouvellement

LE TERRITOIRE DE L'EXPLOITATION

L'exploitation dispose de 12 ha de prairies naturelles. L'intégralité de la surface est clôturée en parcs permettant le pâturage tournant.

8 ha sont récoltables et 4 ha sont localisés dans des zones peu mécanisables.



MATERIEL, BÂTIMENTS ET ÉQUIPEMENTS

Le bâtiment et l'installation de traite

Les animaux sont logés dans des bâtiments aménagés. Pour respecter le bien-être animal, le bâtiment est bien ventilé, lumineux et confortable pour les animaux. La surface d'aire paillée est de 2m²/chèvre. La salle de traite est dimensionnée pour traire en 1 heure maximum. Pour faciliter le travail et éviter le port de charges, le lait est transféré **directement par un lactoduc entre l'installation de traite et la fromagerie**.

La fromagerie

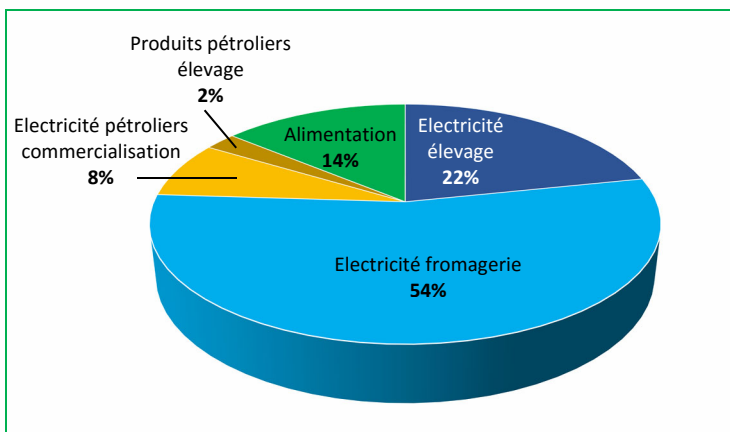
Une fromagerie de 60 m² peut être placée dans un bâtiment ancien pour un coût de 50 000 €. L'achat du matériel (chambre froide, hâloir, séchoir, tables inox, chariots) représente 20 000 € supplémentaire. Le coût de cette même fromagerie neuve réalisée par une entreprise est estimé à 100 000 €.

Pour des fromages de qualité mais aussi pour un bon confort de travail, une fromagerie bien équipée est un impératif. L'exploitation ayant recours à de la main d'œuvre salariée, proposer des conditions de travail agréables est un atout pour sa fidélisation.

Le matériel

L'exploitation ne dispose que d'un tracteur équipé d'une fourche. Le curage et l'épandage du fumier sont réalisés par une entreprise, en CUMA ou en prestation par un voisin.

LES CONSOMMATIONS D'ÉNERGIE



Détail des consommations d'énergie de l'atelier caprin (hors construction bâtiment et matériel)

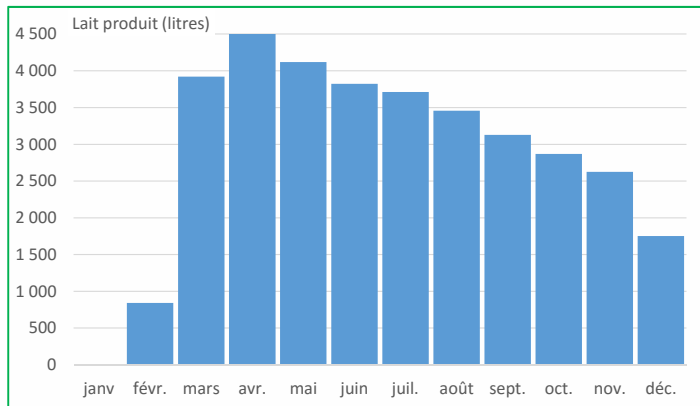
Les consommations d'énergie générées par la transformation fromagère (électricité des groupes froids, gaz pour le chauffage du lait) et la commercialisation (gasoil pour les déplacements) représentent 62% de la consommation totale.

Le poste électricité (fromagerie et production laitière au travers essentiellement de la traite) est la première source de consommation d'énergie (76 % du total).

LE LAIT, LES PRODUITS FABRIQUÉS ET LEUR COMMERCIALISATION

LA PRODUCTION LAITIÈRE

- 35 000 litres transformés, soit 700 litres de lait par chèvre
- TB : 36 g/litre
- TP : 32 g/litre



Les chèvres sont taries 2 mois avant leur mise-bas de façon à assurer leur besoin physiologique de repos mammaire.

L'objectif de l'éleveur est de pouvoir être présent auprès de ces clients pour les fêtes de fin d'année. La période estivale présente également un enjeu commercial fort.

LA TRANSFORMATION

Le lait est transformé en fromages de type lactique, en pâte pressée pour le report et en yaourts.

La valorisation du lait vendu est de 2,60 €/ litre. Elle est obtenue par la mise en marchés de produits de qualité dans les zones touristiques et dans les grandes agglomérations de la région.

Une gamme de fromages lactiques est vendue à des stades d'affinage différents ou avec des aromates. Des produits frais comme les faisselles et les yaourts vont toucher un autre créneau de clientèle et servir de produits d'appel. Des pâtes pressées permettront d'écarter le pic de production.

Cette valorisation peut varier fortement en fonction de la localisation de la zone de commercialisation, du rapport entre vente directe et indirecte, mais surtout du **prix de vente fixé au démarrage de l'activité**. Ce prix est à caler produit par produit en fonction du rendement fromager et après calcul du coût de revient.

Les eaux blanches de la fromagerie, de l'installation de traite et le lactosérum sont évacués et traités avec un système agréé et compatible avec la zone.

LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION

Pour assurer la vente de ses fromages, l'éleveur mise sur la réalisation d'une tournée de livraison (épicerie fines, crémiers, superettes, restaurants, rayon fromages de GMS...) et d'un marché par semaine. Etant seul sur l'exploitation la maîtrise du temps de commercialisation et des volumes vendus à chaque sorties est essentiel :

- Pour la tournée, le démarchage de nouveaux points de vente est une activité à part entière qui doit s'envisager sur la durée et permettre au final de ne conserver que les clients les plus rémunérateurs (facilité de livraison, régularité des quantités, délais de règlement, ..)
- Pour le marché, le volume de lait vendu doit cependant être mis en relation avec le temps passé.

De la vente à la ferme est envisageable.

La stratégie de commercialisation est à adapter en fonction de la localisation de l'exploitation.

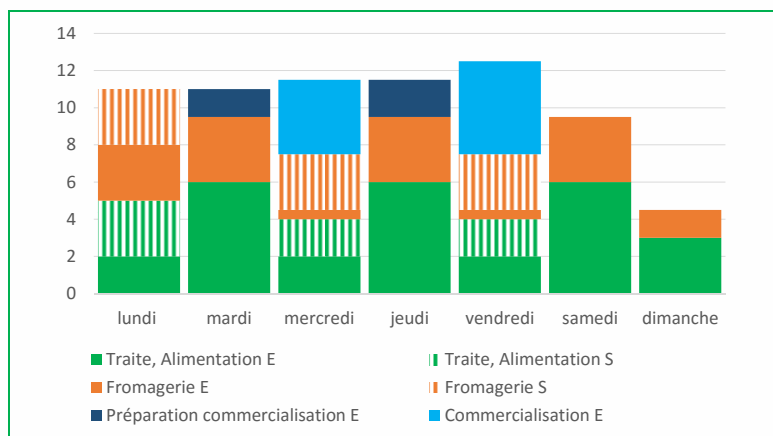
La vente via un intermédiaire et la vente directe assure chacune 50% de la commercialisation.

LA MAIN-D'ŒUVRE ET LE TRAVAIL

Le travail est assuré par un exploitant et un salarié à mi-temps annualisé.

La présence d'une seconde personne même à temps partiel est obligatoire en particulier à l'occasion des sorties commerciales assurée par l'exploitant. Sans cet apport de main d'œuvre la pérennité de l'exploitation sera rapidement compromise. L'astreinte et la charge de travail se révéleront difficile à gérer sur le long terme.

Les sorties commerciales vont guider l'organisation du travail ; la présence (ou non) du salarié et la répartition des tâches. Elle induit des rythmes de travail variés sur la semaine.

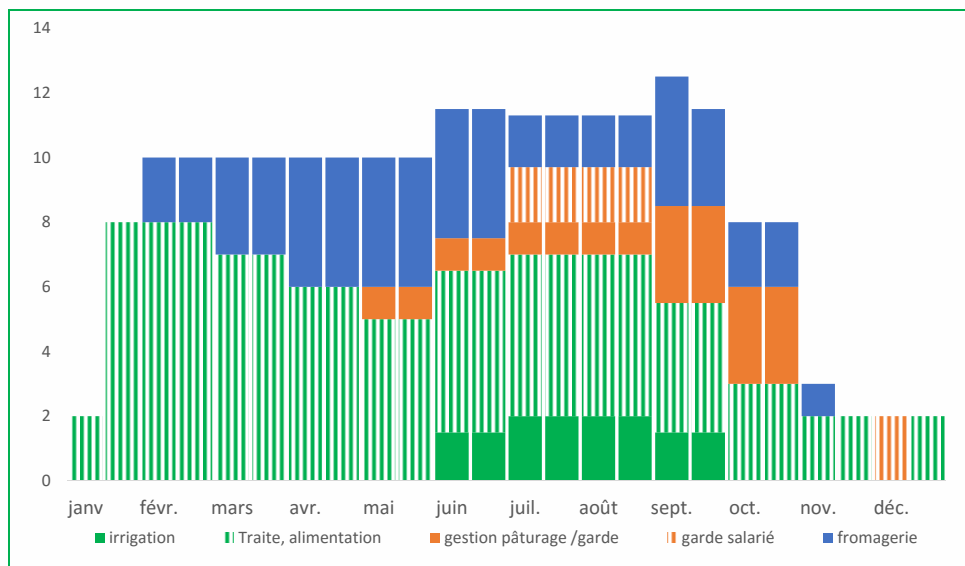


En période de production lors des livraisons (4 à 5 heures d'absence + 1h30 à 2 heures de préparation la veille), le salarié va assurer seul l'intégralité du travail du matin (traite, alimentation, fromagerie). La veille l'éleveur aura préparé les parcs pour la mise au pâturage et les aliments à distribuer.

Le travail du dimanche est simplifié avec report du lait et du travail sur le lundi.

La charge de travail annuel se répartit entre :

- **2 900 heures de travail d'astreinte réalisées à 75% par l'exploitant et à 25% par le salarié (700 heures/an)**
50% du temps est consacré à l'élevage, 30% à la transformation fromagère et 20% à la vente.
- **6 jours de travail de saison** pour le curage, l'épandage du fumier, les livraisons de foin, la taille des onglons...

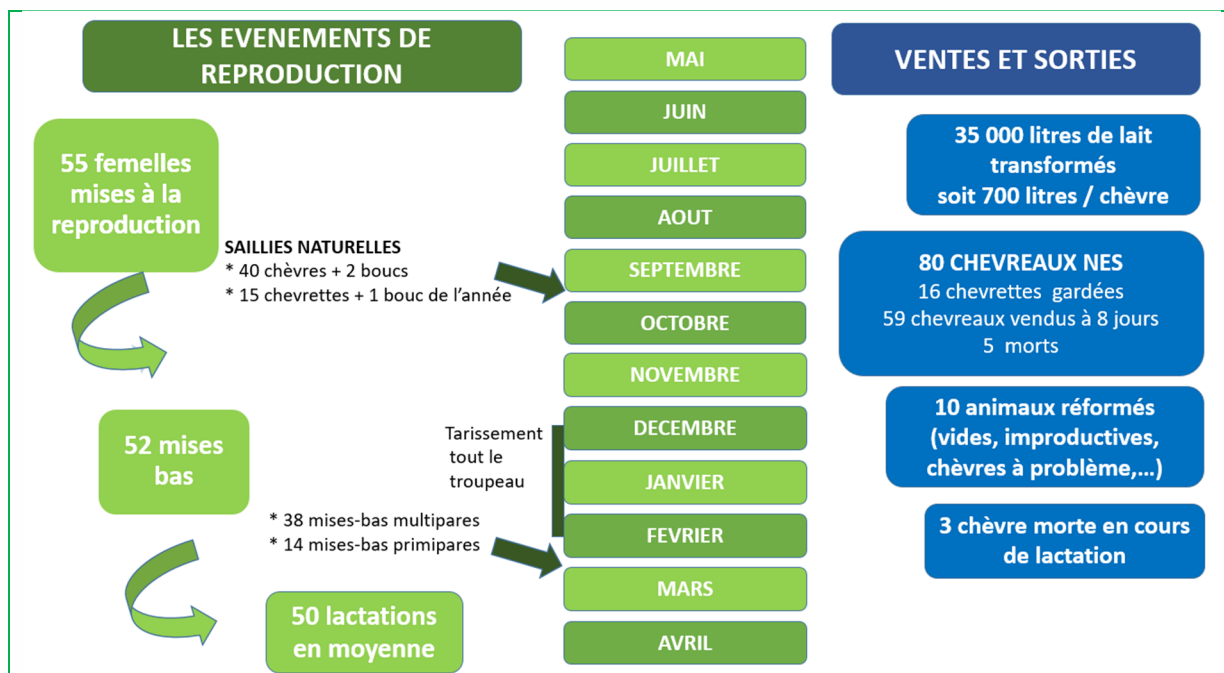


La présence du salarié est indispensable pour la pérennité de l'exploitation.

Pour pouvoir souffler, l'éleveur a fait le choix de se faire remplacer deux semaines lors du tarissement.

La souplesse de l'exploitation approchée au travers du temps disponible calculé (TDC) est moyenne (630 heures). Le TDC est très inégalement réparti sur l'année avec l'apparition de marges de manœuvre à partir de mi-septembre et au cours du tarissement.

LA CONDUITE DU TROUPEAU



Pour atteindre son objectif de servir ses clients pour les fêtes de fin d'année, les mises bas sont programmées à partir de mi-février. **La reproduction se fait en monte naturelle.** Les boucs sont introduits dans le troupeau à partir de la mi-septembre pour une durée de 6 semaines afin de concentrer la période de mise bas et ainsi de faciliter le travail

Chaque année, un bouc issu d'IA est acheté. Ce bouc de l'année est utilisé avec les chevrettes. Pour éviter la consanguinité, les boucs sont réformés après 2 à 3 saisons de monte.

Le taux de renouvellement du troupeau est de 29%.



LA CONDUITE DES SURFACES ET DE L'ALIMENTATION

L'exploitation ne produit pas de foin mais mise sur le pâturage.

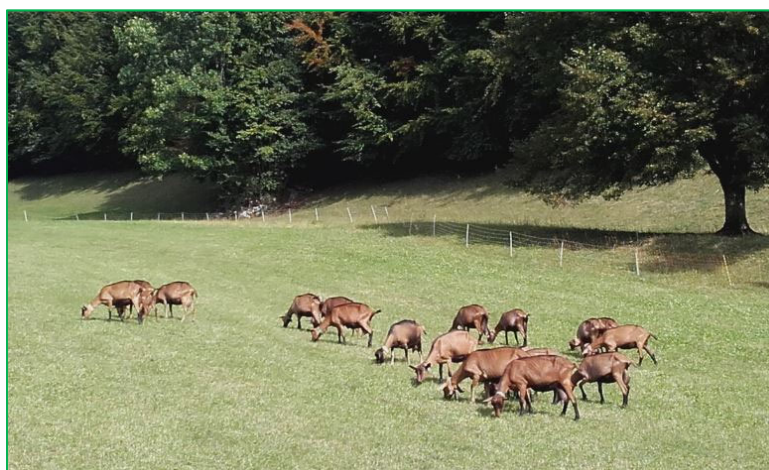
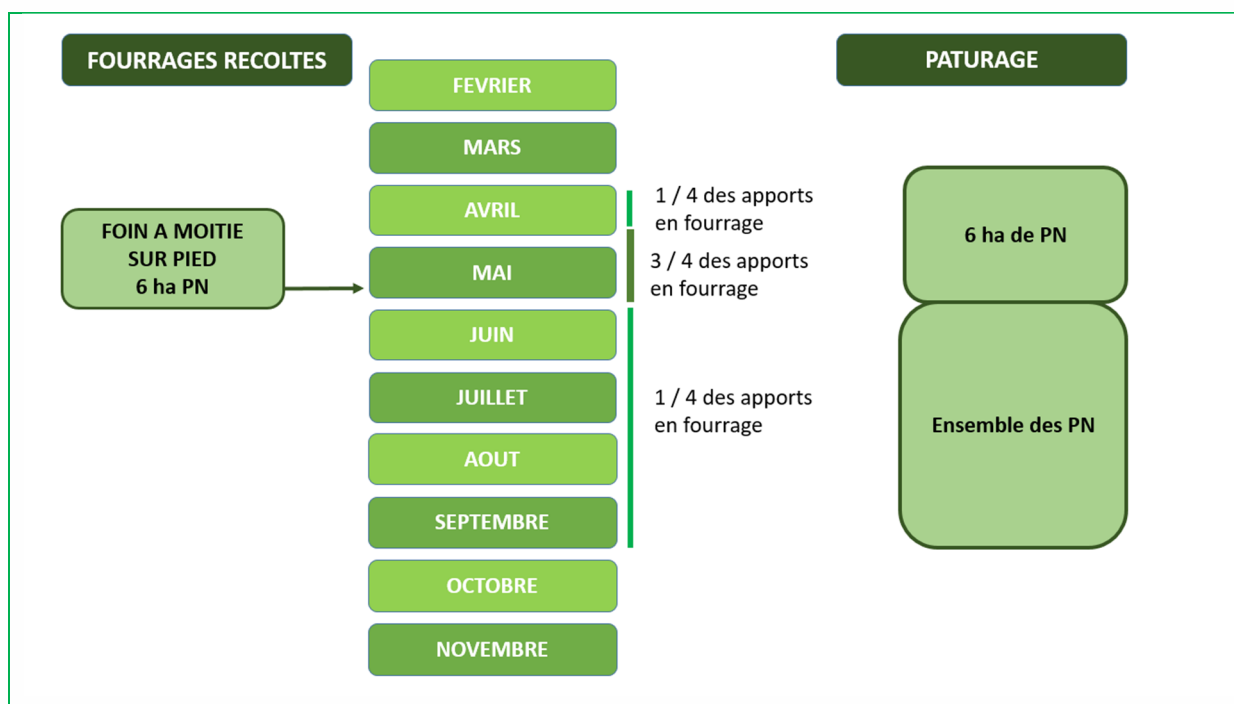
- Surface réduite ne permettant pas de rentabiliser une chaîne de récolte,
- Exploitant focalisé sur la transformation et la commercialisation qui n'a pas la disponibilité pour produire du fourrage de qualité,

Pour gérer les excédents du printemps, il y a « vente de foin à moitié » (le foin est réalisé par un tiers contre la moitié de la production) sur environ 6 ha. Ce foin récolté tardivement est vendu pour acheter un fourrage de meilleure qualité.

Le pâturage tournant est pratiqué. L'ensemble des surfaces est clôturé. Pour améliorer la gestion de l'herbe pâturée, des clôtures mobiles sont posées pour refendre les parcs. L'arrêt de la distribution de fourrages conservés peut s'envisager au printemps, mais nécessiterai de ressortir les animaux après la traite du soir.

Le fumier est composté. Il est apporté à raison de 6 T/ha sur un tiers de la surface chaque année. Sur les sols acides, 800 kg de chaux doivent être apporté tous les 3 ans.

Éléments clés de la conduite des surfaces fourragères



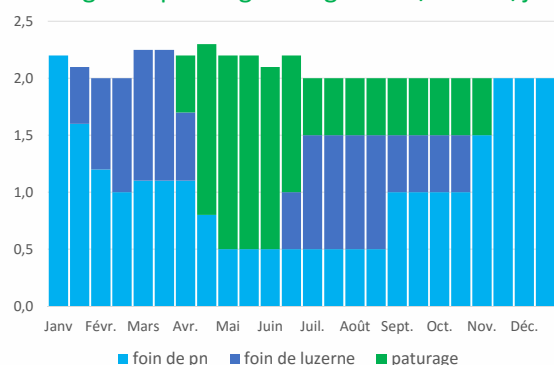
LA CONDUITE DE L'ALIMENTATION

L'herbe pâturée occupe une place importante dans l'alimentation du troupeau. Au-delà de l'aspect alimentaire, les économies de concentrés permis par la qualité de l'herbe au printemps, le temps gagné sur la récolte mais aussi l'image positive d'animaux au pâturage auprès des consommateurs sont autant d'éléments à prendre en compte.

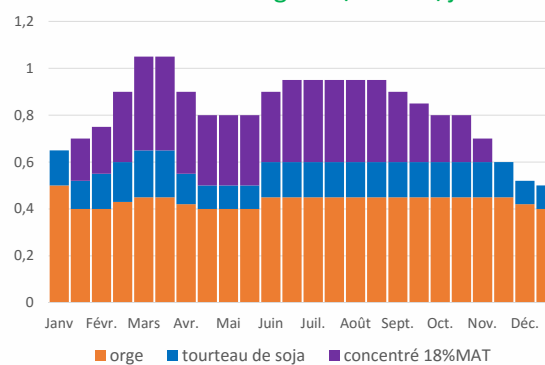
L'ALIMENTATION EN QUELQUES CHIFFRES

- Autonomie en fourrages : 26 %
- 230 jours de sortie au pâturage
- Fourrages distribués / chèvre : 570 kg
- Fourrages distribués / chevrette : 400 kg
- Taux de refus : 15%
- Besoin en paille : 300 kg / chèvre suitée
- Autonomie en paille : 0 %
- Autonomie (massique) en concentrés : 0 %
- Concentrés / chèvre : 300 kg
- Concentrés / litre de lait : 400 grammes
- Autonomie énergétique : 25%
- Autonomie protéique : 18%

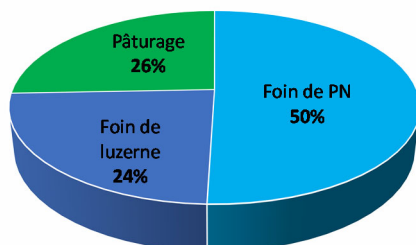
Fourrages et pâturage en kg de MS/chèvre/jour



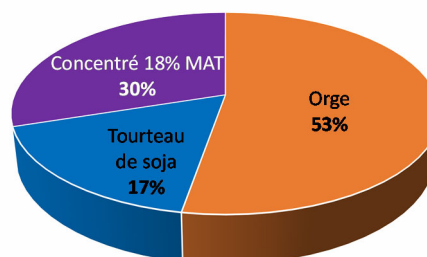
Concentrés en kg brut/chèvre/jour



Répartition des fourrages par chèvre



Répartition des concentrés par chèvre



	Récolte	Par chèvre	Par bouc	Par chevrette	Besoin total du troupeau caprin
Foin de prairie naturelle	-	390 kg MS	670 kg MS	400 kg MS	27,6 tMS
Foin de luzerne	-	180 kg MS	-	-	9,3 tMS
Total fourrages	-	570 kg MS	670 kg MS	400 kg MS	36,9 tMS
Orge	-	160 kg	113 kg MS	90 kg	9,8 t
Tourteau de soja	-	52 kg	38 kg MS	30 kg	3,2 t
Concentré 18% MAT	-	90 kg	-	30 kg	5,1 t
Total concentrés	-	302	150 kg MS	150 kg	18 t
Poudre de lait	-		18 kg / chevrette		288 kg
Paille	-		300 kg / chèvre suitée		15 t

FORCES ET FAIBLESSES DU SYSTÈME

Pour réussir	Points de vigilance
• Etre formé et compétent sur les multiples facettes du métier. • Organisation et gestion du travail et de celui du salarié. • Avoir un troupeau productif. • Fabriquer des produits de qualité et ne pas avoir de pertes et d'invendus. • Avoir le sens du commerce. • Avoir raisonné sa clientèle pour obtenir un prix de vente élevé (2,6 €/l). • Maîtrise du pâturage et du parasitisme. • Localisation du siège au plus près de la clientèle ; avec une exploitation isolée géographiquement les frais et temps de déplacement vont s'envoler.	• Attention à la saturation des marchés de proximité sur certains secteurs. • Ne pas négliger le travail administratif (facturation, suivi sanitaire...). • Se faire accompagner techniquement.



Forces	Perspectives
• Gamme de produits diversifiée. • Système avec moins de 200 000 € d'investissement. • Installation possible sur peu de surface. • Travail régulier (peu de travail de saison).	• Il faut prévoir des solutions de remplacement, pour souffler et être pérenne ou en cas de coup dur. • Trouver un salarié polyvalent et le garder • Dépendant du coût des fourrages et des concentrés.

Document édité par l'Institut de l'Elevage

149 rue de Bercy – 75595 Paris Cedex 12 – www.idele.fr

Janvier 2019 – Référence Idele : 00 17 601 013 – Mise en page : Isabelle Guigue

Crédit photos : A Berthollier, Agnès Liard, Christine Guinamard, Jean-Luc Nigoul

Vos contacts dans les départements :

• Alessio MORO	Ardèche Conseil Elevage	06 62 42 06 44	amoro@cmre.fr
• Anne EYME GUNDLACH	Chambre d'agriculture de la Drôme	04 27 24 07 33	anne.eyme-gundlach@drome.chambagri.fr
• Christel NAYET	Chambre d'agriculture de la Drôme	04 27 24 07 31	christel.nayet@drome.chambagri.fr
• Sophie CADET	Chambre d'agriculture de l'Isère	04 76 93 79 55	sophie.cadet@isere.chambagri.fr
• Philippe ALLAIX	Chambre d'agriculture de la Loire	04 77 91 12 12	philippe.allaix@loire.chambagri.fr
• Agnès LIARD	Chambre d'agriculture du Rhône	04 78 19 61 67	agnes.liard@rhone.chambagri.fr
• Jean-Luc NIGOUL	Chambre d'agriculture de Saône-et-Loire	06 09 83 58 79	jnigoul@cmre.fr
• Nathalie MORARDET	Auvergne-Rhône-Alpes Elevage	04 72 72 49 80	nmorardet@aurafiliere.fr

Coordination régionale :

• Christine GUINAMARD	Institut de l'Elevage	04 92 72 32 08	christine.guinamard@idele.fr
-----------------------	-----------------------	----------------	------------------------------

INOSYS – RÉSEAUX D'ELEVAGE

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

Ce document a été élaboré avec le soutien financier du Ministère de l'Agriculture (CasDAR) et de la Confédération Nationale de l'Elevage (CNE). La responsabilité des financeurs ne saurait être engagée vis-à-vis des analyses et commentaires développés dans cette publication.

