

**Mémoire de fin d'études d'ingénieur
VetAgro Sup**

**Diagnostic
de la filière viande caprine
en Rhône-Alpes**

Barbara Ducreux

Option Elevages et Systèmes de Production
2009 - 2012



VetAgro Sup

Campus Agronomique de Clermont



CAPRIN
Rhône-Alpes

**Mémoire de fin d'études d'ingénieur
VetAgro Sup**

Diagnostic de la filière viande caprine en Rhône-Alpes

Barbara DUCREUX

Option Elevages et Systèmes de Production
Année 2012

Maîtres de stage : Sylvie AUJOGUE, PEP Caprin
Nathalie MORARDET, Caprin Rhône-Alpes

Tutrice pédagogique : Claire AGABRIEL, VetAgro Sup Clermont-Ferrand



VetAgro Sup

Campus Agronomique de Clermont



CAPRIN
Rhône-Alpes

« L'étudiant conserve la qualité d'auteur ou d'inventeur au regard des dispositions du code de la propriété intellectuelle pour le contenu de son mémoire et assume l'intégralité de sa responsabilité civile, administrative et / ou pénale en cas de plagiat ou de toute faute administrative, civile ou pénale. Il ne saurait, en cas, seul ou avec des tiers, appeler en garantie VetAgro Sup. »

Remerciements

Mes remerciements vont tout d'abord à Patrick LE RAVALLEC, président du PEP Caprin, pour m'avoir accueilli dans sa structure et m'avoir fait confiance pour la réalisation de cette étude.

Je tiens également à remercier Sylvie AUJOGUE et Nathalie MORARDET, mes maîtres de stage, pour leur disponibilité, leurs conseils judicieux, l'autonomie qu'elles m'ont laissée et pour toute l'attention qu'elles m'ont accordée durant ces six mois.

Merci à toutes les personnes qui, de près ou de loin, m'ont permis de mener à bien ce diagnostic et plus particulièrement l'ensemble des membres de la filière caprine rhônalpine (Chambres d'Agriculture, syndicats...) qui, en m'accueillant dans leurs réunions professionnelles, m'ont permis de facilement m'intégrer.

J'ai eu la chance de faire des rencontres très enrichissantes avec des engraisseurs, éleveurs, abatteurs... toujours prêts à partager leurs connaissances. Je leur adresse de sincères remerciements pour leur investissement et le temps (si précieux déjà !) qu'ils m'ont consacré.

Je remercie bien sûr Claire Agabriel, ma tutrice de stage, pour ses conseils lors de la rédaction de mon rapport.

Une pensée pour ma famille et mes amis, de VetAgro Sup et d'ailleurs, pour leur soutien tout au long de mes études.

Table des abréviations

CAPTAV : Certificat d'Aptitudes Professionnelles pour le Transport d'Animaux Vivants

CGAAER : Conseil Général de l'Alimentation, de l'Agriculture et des Espaces Ruraux

CEE : Communauté Economique Européenne

CRIEL : Centre Régional Interprofessionnel de l'Economie Laitière

CROF : Contrat Régional d'Objectifs de Filière

CVO : Contribution Volontaire Obligatoire

DDCSPP : Direction Départementale de la Cohésion Sociale et de la Protection des Populations

EDE : Etablissement Départemental de l'Elevage

ENILV : Ecole Nationale des Industries du Lait et des Viandes

ESB : Encéphalopathie Spongiforme Bovine

FNEC : Fédération Nationale des Eleveurs de Chèvres

FRESYCA : Fédération Régionale des Syndicats Caprins Poitou-Charentes-Vendée

GDMA : Groupement de Défense contre les Maladies des Animaux

GMQ : Gain Moyen Quotidien

GMS : Grande et Moyenne Surface

HT : Hors Taxes

IC : Indice de Consommation

MRS : Matériels à Risque Spécifié

OTEX : Orientation technico-économique des exploitations

PEP Caprin : Pôle d'Expérimentation et de Progrès Caprin

PIDA : Programme Intégré de Développement Agricole

RA : Recensement Agricole

REXCAP : Réseau d'Excellence Caprine en Poitou-Charentes

UE : Union Européenne

SCEES : Service Central des Enquêtes et des Etudes Statistiques

Tec : Tonnes équivalent carcasse

Résumé

La filière viande caprine (animaux de réforme et chevreaux) rhônalpine perd petit à petit ses acteurs de l'aval ; les débouchés se font de moins en moins nombreux et les éleveurs sont souvent contraints de vendre leurs animaux à l'unique acheteur de leur zone géographique, à un prix jugé dérisoire. En parallèle, des initiatives de vente de viande en circuits courts voient le jour. Aujourd'hui, le manque de lisibilité de cette filière rend difficile son accompagnement. Aussi, pour aider les éleveurs à faire face à ces difficultés et mettre en place des actions favorisant le développement de cette filière, Caprin Rhône-Alpes et le PEP Caprin ont souhaité, par l'intermédiaire de ce diagnostic, connaître les éléments qui facilitent ou handicapent son fonctionnement.

L'ensemble des acteurs d'aval (engraisseurs spécialisés, sociétés d'abattage et de commercialisation de viande de chevreaux, négociants en bestiaux, abattoirs régionaux) ont été contactés afin de mieux comprendre le fonctionnement de cette filière et les difficultés rencontrées. Une enquête courrier, envoyée à un échantillon de producteurs, a permis d'obtenir leur avis. Afin d'illustrer différents types de systèmes de valorisation des caprins, six fiches témoignage ont été réalisées.

Il ressort de cette étude qu'aujourd'hui, la filière est effectivement dans une situation délicate mais un réel potentiel de développement semble exister. Pour qu'il s'exprime, la filière a besoin d'être structurée afin d'assurer la mise en relation des différents acteurs. La viande caprine reste peu connue mais la région Rhône-Alpes, deuxième bassin de consommation français, a des atouts pour communiquer sur ce produit.

Abstract

Rhône-Alpes meat goat field (slaughter animals and kids) loses day after day its backing agents; outlets are less available and producers are often forced to sell their animal to the unique buyer in their area, at a trivial price. At the same time, meat sells initiatives as short channels up rise. Currently, this field readability lack renders difficult its attendant measures. To help producers to cope with these difficulties and put in place actions promoting the development of the field, Caprin Rhône-Alpes and PEP Caprin wished, thanks to this diagnosis, to know elements which ease or handicap its functioning.

All the backing agents (specialized fattened producers, slaughter houses and kids meat commercialization firms, animals' mongers) have been contacted in order to better understand this field functioning and its difficulties. A survey send to a producers' sample allowed to get their opinion. In the aim to illustrate the different kind of goats' promotion systems, six own accounts have been written.

This study shows that currently, this field is in a delicate situation, however a real development potential seems to exist. To express it, this field needs to be structured to insure links between agents. Goat meat remains precious little known but Rhône-Alpes region, second French consumption area, has skills to communicate about this product.

Table des matières

INTRODUCTION	1
PARTIE 1 : CONTEXTE GENERAL ET PROBLEMATIQUE D'ETUDE	2
1.1 ETAT DES LIEUX DE LA FILIERE CAPRINE.....	2
1.1.1 Un cheptel caprin mondial orienté vers la production de viande.....	2
1.1.2 Des orientations différentes au sein des pays de l'Union européenne.....	2
1.1.3 Cinq grandes régions caprines en France.....	3
1.1.4 Rhône-Alpes : une région dynamique et diversifiée.....	3
1.2 LA VIANDE CAPRINE : UNE THEMATIQUE EN PLEIN ESSOR SUR CERTAINS TERRITOIRES.....	4
1.2.1 Poitou-Charentes : une région pionnière.....	4
1.2.2 Rhône-Alpes : une région investie sur ce sujet plus récemment.....	6
1.2.2.1 L'organisation de la filière caprine de Rhône-Alpes.....	6
1.2.2.2 Un PIDA « Viande de chèvre » dans la Drôme.....	6
1.2.2.3 La valorisation de la viande caprine : un des thèmes de travail de l'Association Caprine du Rhône.....	7
1.2.2.4 La viande caprine : un des enjeux retenu lors des journées de réflexion.....	7
1.2.3 Un état des lieux de la filière récent au niveau national.....	8
1.3 PROBLEMATIQUE.....	8
PARTIE 2 : METHODES ET OUTILS	9
2.1 L'ETAT DES LIEUX DE LA FILIERE VIANDE CAPRINE.....	9
2.1.1 La délimitation de la filière.....	9
2.1.2 Détermination du nombre d'animaux produits dans les élevages.....	10
2.1.3 Caractérisation des filières longues.....	10
2.1.4 Caractérisation des circuits courts.....	11
2.2 ENQUETE REALISEE AUPRES DES PRODUCTEURS CAPRINS.....	12
2.2.1 Méthode d'échantillonnage.....	12
2.2.1.1 Filières longues.....	12
2.2.1.2 Circuits courts.....	13
2.2.2 Réalisation, test et envoi du questionnaire.....	13
2.2.3 Dépouillement du questionnaire.....	14
2.3 CREATION DE FICHES TEMOIGNAGES DE PRODUCTEURS.....	15
PARTIE 3 : RESULTATS DU DIAGNOSTIC DE LA FILIERE VIANDE CAPRINE EN RHONE-ALPES	16
3.1 PLUS DE 133 000 CAPRINS A VENDRE EN RHONE-ALPES.....	16
3.2 CARACTERISATION DE LA FILIERE LONGUE « CHEVREAUX DE BOUCHERIE ».....	16
3.2.1 Trois ateliers d'engraissement indépendants regroupés dans deux départements.....	16
3.2.1.1 Des ateliers producteurs de chevreaux légers.....	16
3.2.1.2 Un atelier familial avec une collecte étendue sur 7 départements.....	16
3.2.1.3 Un atelier ardéchois de plus en plus sélectif.....	17
3.2.1.4 Un petit atelier drômois en complément d'activité.....	17
3.2.1.5 Un fonctionnement propre à chaque atelier mais des difficultés partagées.....	18

3.2.2	Cabri Production, une société de collecte de chevreaux présente sur toute la région avec ses sept ateliers d'engraissement intégrés.....	19
3.2.3	Deux sociétés principales d'abattage et de négoce de viande	21
3.2.3.1	<i>Les Ets Ribot : une entreprise familiale ancrée sur le marché français</i>	<i>21</i>
3.2.3.2	<i>Palmid'Or Bourgogne : une filiale d'un groupe leader de l'alimentaire en Europe, tournée vers le marché à l'export</i>	<i>22</i>
3.2.3.3	<i>Des difficultés de plus en plus menaçantes.....</i>	<i>22</i>
3.2.3.4	<i>Quatre volaillers producteurs de chevreaux de Pâques pour le marché français.....</i>	<i>23</i>
3.3	CARACTERISATION DE LA FILIERE LONGUE « ANIMAUX DE REFORME ».....	24
3.3.1	Une filière difficile à appréhender.....	24
3.3.2	L'équarrissage : une solution pour se débarrasser de ses animaux ?.....	24
3.4	CARACTERISATION DES CIRCUITS COURTS	25
3.4.1	De moins en moins d'abattoirs locaux multi-espèces	25
3.4.2	... pour une vente en circuits-courts en développement.....	26
3.5	COMMENT SONT PERÇUES CES FILIERES PAR LES PRODUCTEURS ?.....	27
3.5.1	Présentation générale de l'échantillon enquêté	27
3.5.2	Des filières longues fortement représentées	28
3.5.2.1	<i>Un système de vente des chevreaux globalement satisfaisant</i>	<i>28</i>
3.5.2.1.1	<i>Trois quart des éleveurs en filière longue non intéressés par les circuits courts pour la vente de leurs chevreaux.....</i>	<i>29</i>
3.5.2.1.2	<i>Un quart des éleveurs en filière longue intéressés par les circuits courts pour la vente de leurs chevreaux</i>	<i>29</i>
3.5.2.2	<i>Un système de vente des animaux de réforme fragile</i>	<i>29</i>
3.5.2.2.1	<i>Trois quart des éleveurs en filière longue non intéressés par les circuits courts pour la vente de leurs réformes</i>	<i>30</i>
3.5.2.2.2	<i>Un quart des éleveurs en filière longue intéressés par les circuits courts pour la vente de leurs réformes.....</i>	<i>31</i>
3.5.3	Un producteur, un circuit court	31
3.5.3.1	<i>Des modes de vente variés pour les chevreaux de boucherie.....</i>	<i>31</i>
3.5.3.2	<i>Des bêtes de réforme transformées en produits charcutiers</i>	<i>32</i>
3.5.4	Bilan	33
3.1	DES FICHES TEMOIGNAGES POUR ILLUSTRER QUELQUES SYSTEMES DE VENTE DE VIANDE CAPRINE	34

PARTIE 4 : PISTES D' ACTIONS POUR LE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE VIANDE CAPRINE EN RHONE ALPES36

4.1	SUIVRE LES PROJETS CONCERNANT LES STRUCTURES REGIONALES D' ABATTAGE ET DE TRAVAIL DE LA VIANDE ET S' ASSOCIER AUX AUTRES FILIERES	36
4.2	REPOUDRE AUX QUESTIONS TECHNIQUES POSEES ET VULGARISER LES CONNAISSANCES SUR LE SUJET.....	37
4.3	STRUCTURER LA FILIERE.....	38

LIMITES DE L' ETUDE 39

CONCLUSION ET PERSPECTIVES..... 40

Table des figures

Figure 1 : Evolution de la production laitière caprine en France.....	1
Figure 2 : Evolution annuelle des fabrication industrielles de fromages de chèvre	1
Figure 3 : Evolution du prix du lait de chèvre de 2000 à 2011	1
Figure 4 : Evolution mensuelle des importations de produits intermédiaires.....	1
Figure 5 : Répartition du cheptel caprin dans le monde	2
Figure 6 : Evolution de la production mondiale de viande caprine de 1996 à 2010	2
Figure 7 : Répartition des effectifs de chèvres et de chevrettes saillies en 2011, de la production laitière en 2010 et des abattages de caprins en 2010, dans huit états membres de l'Union européenne.....	2
Figure 8 : La production laitière caprine en 2010 en France (en millions de litres de lait).....	3
Figure 9 : Zones de collecte de lait des principales entreprises	4
Figure 10 : Répartition par département des chèvres (en nombre de tête), des fromagers (en nombre) et des laitiers (en nombre).....	4
Figure 11 : Affiches publicitaires du "Chevreau comme on l'aime" et de 'La semaine du chevreau' et logo de la marque "Signé Poitou-Charentes"	5
Figure 12 : Planche de découpe d'une carcasse de chèvre.....	7
Figure 13 : Diagramme de Gantt pour le diagnostic de la filière viande caprine en Rhône-Alpes	10
Figure 14 : Représentation géographique des fromagers, laitiers et des éleveurs en circuits courts contactés dans le cadre de l'enquête.....	14
Figure 15 : Quatre structures d'engraissement acheteuses de chevreaux en 2011.....	20
Figure 16 : Evolution du cours du chevreau gras de 2006 à 2012.....	23
Figure 17 : Evolution du cours de la viande de chevreau à Rungis de 2006 à 2012	23
Figure 18 : Présentation de la filière longue chevreaux de boucherie en 2011.....	24
Figure 19 : Evolution du nombre d'abattoirs pouvant traiter des caprins et des Tec abattues de 2000 à 2013.....	25
Figure 20 : Caractéristiques des abattoirs traitant des caprins rhônalpins (2011).....	25

Figure 21 : Représentation de la filière courte viande caprine en 2011	27
Figure 22 : Raisons pour lesquelles les 45 producteurs ne souhaitent pas entrer dans les circuits courts pour vendre leurs chevreaux.....	29
Figure 23 : Eléments manquants aux 15 éleveurs pour créer un atelier viande de chevreau.....	29
Figure 24 : Fréquence de ramassage des bêtes de réforme souhaitée par les éleveurs.....	30
Figure 25 : Raisons pour lesquelles les 52 producteurs ne souhaitent pas entrer dans les circuits courts pour vendre leurs animaux de réforme	30
Figure 26 : Eléments manquants aux 17 éleveurs pour créer un atelier viande de chèvre.....	31
Figure 27 : Raisons pour lesquelles les 25 producteurs sont entrés dans les circuits courts pour la vente de leurs chevreaux	32
Figure 28 : Bilan sur les éléments qui empêchent les 60 éleveurs enquêtés de garder leurs chevreaux plus de 8 jours (premier tableau) et les 69 éleveurs enquêtés de transformer leurs animaux de réforme (deuxième tableau)	33
Figure 29 : Localisation de quelques ateliers de découpe/transformation/salaison identifiés en Rhône-Alpes (2012)	36
Figure 30 : Quelle place faut-il prévoir pour l'engraissement des chevreaux d'un élevage de 100 chèvres ?.....	38

Table des tableaux

Tableau 1 : Evolution du nombre d'exploitations caprines en Rhône-Alpes de 2000 à 2010	3
Tableau 2 : Répartition des élevages d'au moins 20 chèvres en Rhône-Alpes par classe de cheptel	13
Tableau 3 : Répartition par OTEX des exploitations détenant au moins 20 chèvres	3
Tableau 4 : Organisations de la filière viande caprine en Rhône-Alpes	7
Tableau 5 : Axes de travail du PIDA "Viande de chèvre"	7
Tableau 6 : Liste des acteurs de la filière longue contactés	11
Tableau 7 : Nombre d'éleveurs contactés par département	14
Tableau 8 : Evolution du prix d'achat des chevreaux aux éleveurs, pratiqués par les trois engraisseurs indépendants au cours de la campagne 2011-2012	18
Tableau 9 : Evolution du prix d'achat des chevreaux aux engraisseurs, pratiqués par les Ets Ribot au cours de la campagne 2011-2012	21
Tableau 10 : Répartition des éleveurs enquêtés dans les classes définies	28
Tableau 11 : Niveau de satisfaction des 56 éleveurs pour le ramassage des chevreaux	28
Tableau 12 : Présentation des exploitations ciblées pour réaliser les fiches témoignages	34
Tableau 13 : Marge dégagée dans les sept exploitations rencontrées	34
Tableau 14 : Montants de la CVO, inchangés depuis 2009	35
Tableau 15 : Thèmes de recherche pouvant être traités dans les années à venir	37
Tableau 16 : Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces de la filière viande caprine rhônalpine, par acteurs	40

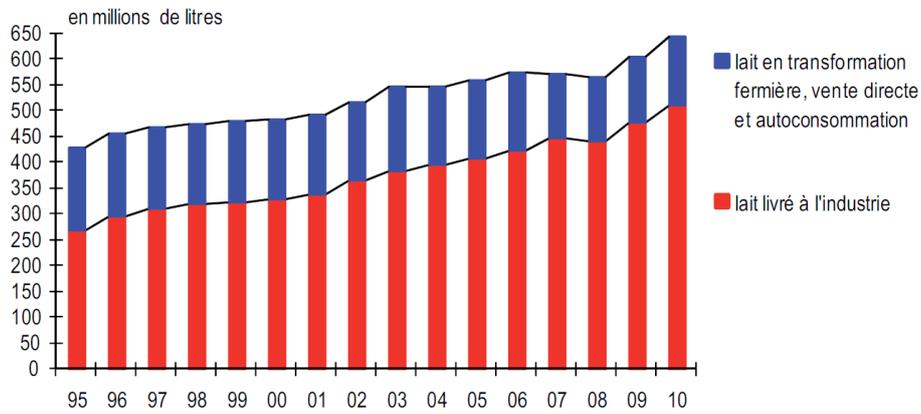


Figure 1 : Evolution de la production laitière caprine en France
(Institut de l'Elevage, 2012)

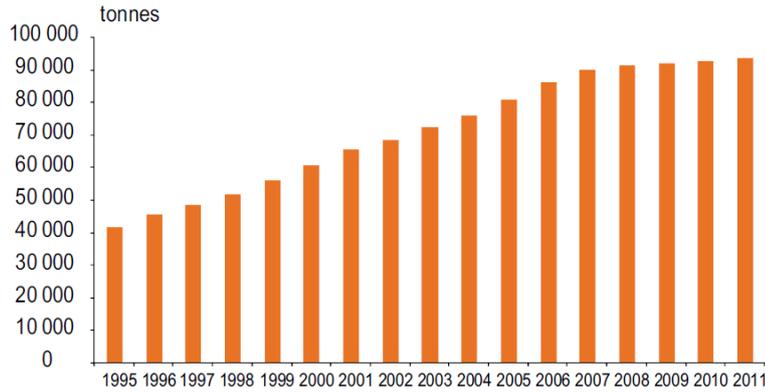


Figure 2 : Evolution annuelle des fabrications industrielles de fromages de chèvre
(Institut de l'Elevage, 2012)

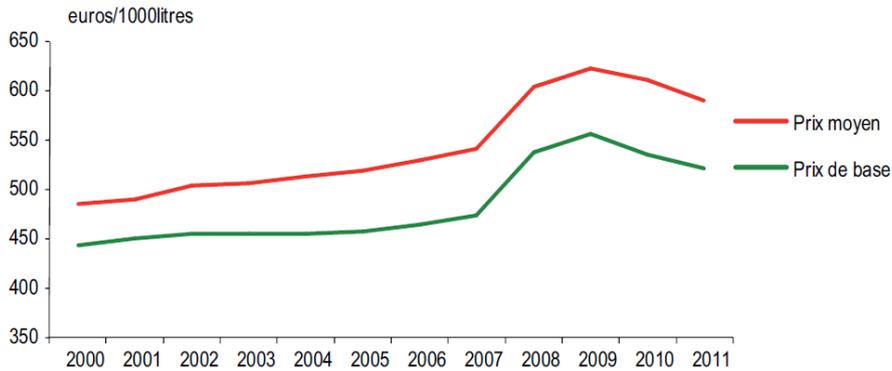


Figure 3 : Evolution du prix du lait de chèvre de 2000 à 2011
(Institut de l'Elevage, 2012)

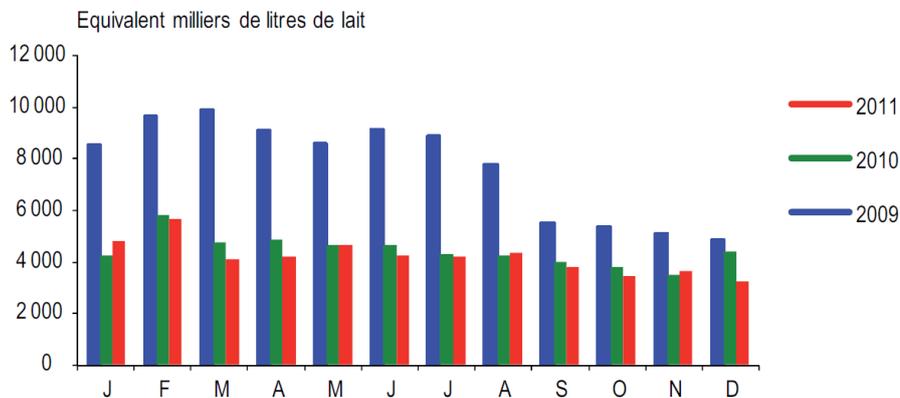


Figure 4 : Evolution mensuelle des importations de produits intermédiaires
(Institut de l'Elevage, 2012)

En France, depuis 2010, la filière laitière caprine est confrontée à une grave crise dont elle a du mal à sortir. La forte augmentation des volumes de lait collectés depuis 2009 (+ 18 % en 3 ans) associée à une stagnation de la consommation de fromages de chèvre ont conduit à une baisse significative du prix du lait payé aux producteurs (**Figures 1, 2 et 3**). Celle-ci s'est produite au moment où, l'aliment du bétail subissait une nouvelle flambée des prix, mettant les éleveurs en grande difficulté financière (*Institut de l'Élevage, 2012*).

La réduction drastique des importations de produits intermédiaires permet peu à peu de réduire les stocks de lait français (**Figure 4**) ; cependant, le manque de dynamisme des fabrications industrielles de fromages maintient la filière dans cette situation économique délicate. Difficulté temporaire dans le contexte de crise économique générale ou mutation plus fondamentale d'un marché arrivé à maturité ? Il est difficile de répondre et de savoir combien de temps cette situation durera.

Dans les élevages, la priorité a toujours été donnée à la production laitière et le chevreau était considéré comme un mal nécessaire, indispensable au déclenchement d'une lactation. Mais aujourd'hui, avec cette crise laitière, de plus en plus d'éleveurs évoquent les difficultés qu'ils rencontrent dans la valorisation de leurs chevreaux et animaux de réforme. En effet, la viande caprine fait l'objet d'un marché confidentiel, est peu connue du grand public et l'organisation de sa filière reste floue. Certains éleveurs ont développé au sein de leur ferme la vente directe de viande caprine mais le manque de données sur l'ensemble de la filière ne nous permet pas de savoir la part que représente ce circuit de commercialisation.

Combien de chevreaux sont à valoriser en viande par an ? Combien de caprins sont réformés ? Quels sont les différents circuits de commercialisation utilisés pour les animaux vivants et les produits carnés ? Quels sont les types de produits commercialisés ?

Afin de répondre à ces questions, la FNEC¹ a sollicité le CGAAER² pour la réalisation d'un diagnostic de la filière viande caprine au niveau national (*Bournigal, 2011*).

Mon étude, portée par Caprin Rhône-Alpes et le Pôle d'Expérimentation et de Progrès Caprin (PEP caprin), fait suite à ce travail achevé en janvier 2012 mais se focalise uniquement sur la région Rhône-Alpes. Ces deux associations souhaitent avoir une vision claire et détaillée de ce qu'est la filière viande caprine sur leur territoire afin de pouvoir accompagner les éleveurs et définir des actions pour favoriser son développement.

Après une présentation des connaissances actuelles sur l'élevage caprin en Rhône-Alpes, la problématique et la méthode pour y répondre seront exposées. La troisième partie sera consacrée aux résultats obtenus et la dernière permettra de proposer des actions à mettre en œuvre pour favoriser le développement de la filière viande caprine et mettra en avant les limites de ce travail.

¹ Fédération Nationale des Eleveurs de Chèvres

² Conseil Général de l'Alimentation, de l'Agriculture et des Espaces Ruraux

PARTIE 1 :
CONTEXTE GÉNÉRAL
ET PROBLÉMATIQUE D'ÉTUDE

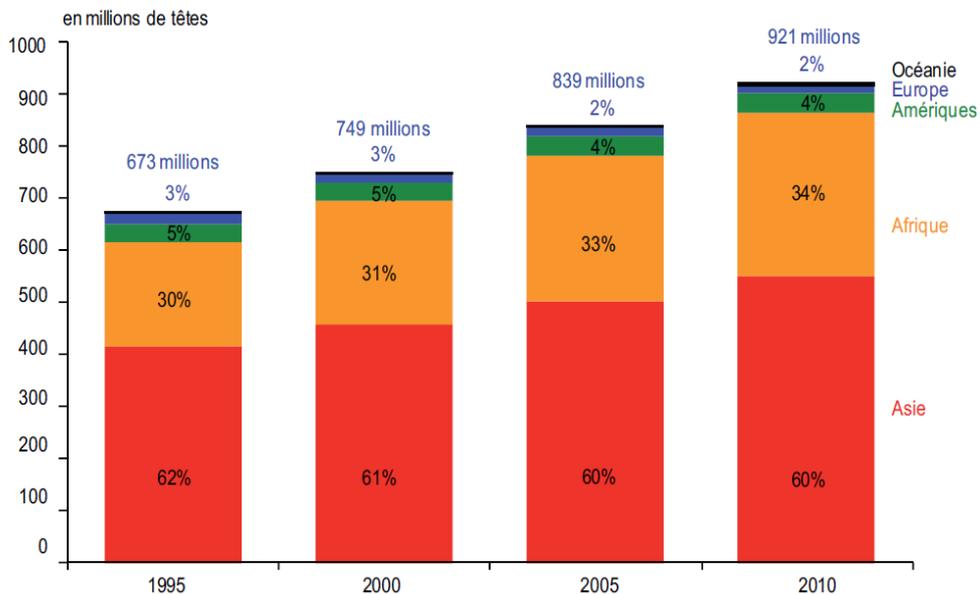


Figure 5 : Répartition du cheptel caprin dans le monde
(Institut de l'Élevage, 2012)

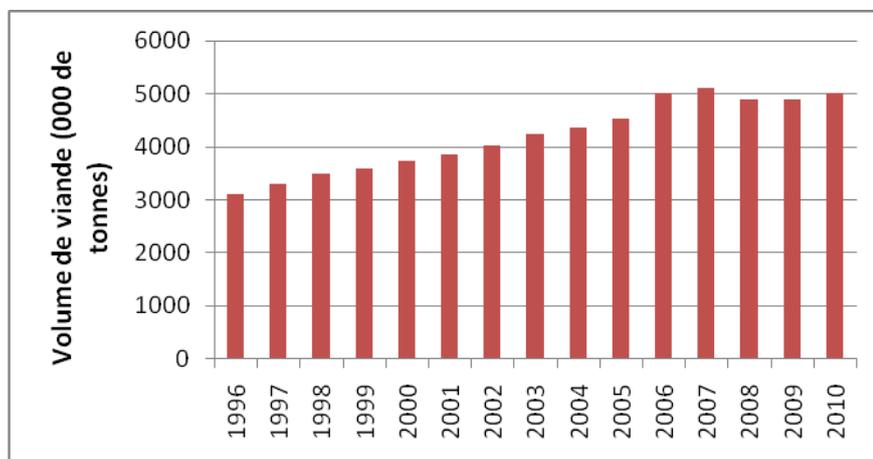


Figure 6 : Evolution de la production mondiale de viande caprine de 1996 à 2010
(Institut de l'Élevage, 2008b)

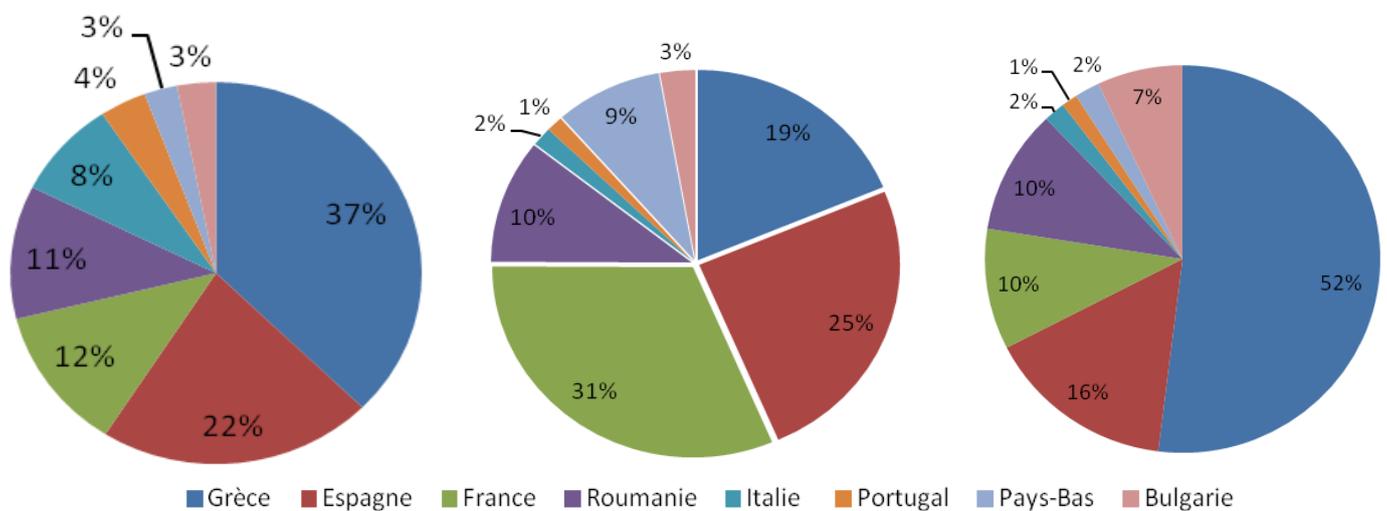


Figure 7 : Répartition des effectifs de chèvres et de chevrettes saillies en 2011, de la production laitière en 2010 et des abattages de caprins en 2010, dans huit états membres de l'Union européenne
(Institut de l'Élevage, 2008b)

L'objectif de cette synthèse bibliographique est de faire un point sur l'élevage caprin dans la région Rhône-Alpes, en le situant notamment dans son contexte mondial et national. Il s'agit de mieux connaître les points communs et les spécificités des départements rhônalpins pour la production caprine. Le but est également de présenter les quelques projets qui ont été initiés sur la viande caprine, les premiers résultats qui en découlent et ainsi de mieux comprendre la démarche initiée par Caprin Rhône-Alpes et le PEP Caprin.

1.1 Etat des lieux de la filière caprine

1.1.1 Un cheptel caprin mondial orienté vers la production de viande

Le cheptel caprin mondial est en progression : depuis 15 ans, le nombre de têtes a augmenté de 36 % pour atteindre 921 millions d'animaux en 2010 (*Institut de l'Élevage, 2012*). L'Asie détient 60 % de ce cheptel et l'Afrique 34 % ; c'est surtout sur ces deux continents que l'élevage caprin s'est développé depuis quelques décennies (**Figure 5**). Par rapport à ces très importants troupeaux, le cheptel de l'Europe peut paraître modeste avec un peu plus de 17 millions de têtes, un cheptel stable depuis 20 ans.

A l'échelle mondiale, l'élevage caprin s'oriente en grande partie vers la consommation de viande. En effet, 95 % des chèvres élevées dans le monde le seraient pour leur viande. Plus de 5 millions de tonnes de viande ont été produites en 2010, 60 % de plus qu'en 1996 (**Figure 6**). C'est le troupeau chinois qui en produit une grande partie avec 36 % de la production. L'Inde, premier pays pour le nombre de têtes de caprins avec 17 % du cheptel mondial, est essentiellement orientée vers la production laitière et assure 26 % de la production mondiale de lait. Même si l'Europe ne possède que 2 % des chèvres, elle produit 16 % du lait mais seulement 3 % de la viande.

1.1.2 Des orientations différentes au sein des pays de l'Union européenne

Fin 2011, l'UE³ à 27 comptait 13,3 millions de têtes détenues à 92 % par huit états membres : la Grèce, l'Espagne, la France, la Roumanie, l'Italie, le Portugal, les Pays-Bas et la Bulgarie (**Figure 7**). La production laitière de ces 8 pays s'élevait à environ 2,1 millions de tonnes en 2010 (*Institut de l'Élevage, 2012*).

La Grèce est traditionnellement en tête pour la viande caprine avec la production de près de la moitié des tonnages européens. Elle a en effet conservé une tradition d'élevage boucher pour cette espèce. Avec des rendements laitiers très faibles (environ 110 litres par chèvre), elle compte pour moins de 20 % dans la production laitière de l'UE.

L'Espagne possède deux types de troupeaux : les deux tiers des chèvres sont traites et permettent au pays d'être le second producteur de lait de l'Union (25 % du lait). Le tiers restant est en élevage allaitant et produit 15 % des tonnages de viande caprine de l'UE ce qui place également l'Espagne en deuxième position pour ce produit.

Quatrième cheptel caprin de l'UE en 2011, et à vocation plutôt laitière, la Roumanie a vu son nombre de têtes fortement augmenter ces dernières années. Le lait n'est que très minoritairement collecté par l'industrie.

L'Italie, cinquième cheptel européen avec 8% des effectifs de reproductrices, représente environ 2% des tonnages de lait et 3% des abattages de l'UE.

La France comptait, fin 2011, 1,4 millions de caprins et était située à la troisième place au sein de l'UE avec 12% des femelles reproductrices (*Eurostat, 2011*). Elle est cependant toujours à la première place pour la production laitière avec plus de 30% du lait des 8 principaux pays caprins de l'UE. La transformation fermière représente 20 % de la production de lait de chèvre avec environ 130 millions de litres, autoconsommation comprise.

³ Union Européenne

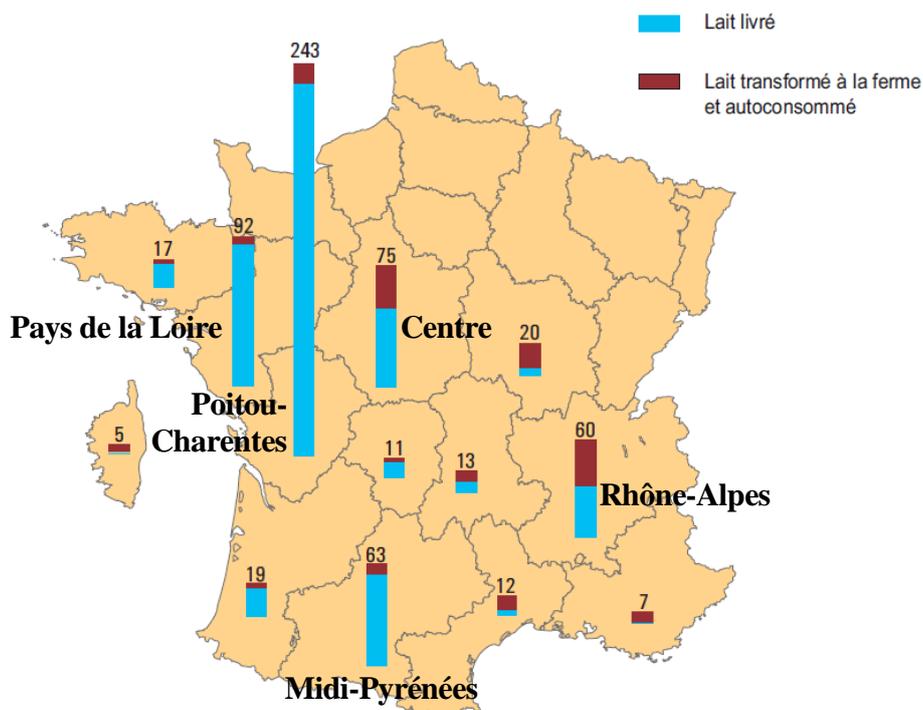


Figure 8 : La production laitière caprine en 2010 en France (en millions de litres de lait)
(Institut de l'Élevage, 2012)

Tableau 1 : Evolution du nombre d'exploitations caprines en Rhône-Alpes de 2000 à 2010
(Institut de l'Élevage, 2008a) (Caprin Rhône-Alpes, 2010)

	2000	2005	2007-2008	2010
	Pas de seuil minimum	Données de l'Enquête structure (plus de 10 chèvres)	Données des experts départementaux (plus de 20 chèvres)	Données du CRIEL et du RA (plus de 20 chèvres)
Livreurs	950	750	410	398
Fromagers	1100	950	990	876
Total	2050	1700	1400	1274

Tableau 2 : Répartition des élevages d'au moins 20 chèvres en Rhône-Alpes par classe de cheptel
(Recensement Agricole, 2010)

20-59 chèvres	60-99 chèvres	100-149 chèvres	>150 chèvres	Total
602	302	199	171	1274
47 %	24 %	16 %	13 %	100 %

Tableau 3 : Répartition par OTEX des exploitations détenant au moins 20 chèvres
(Recensement Agricole, 2010)

	Spécialisés caprins	Caprins + Bovins (lait et mixtes)	Caprins + Bovins viande	Caprins + autres systèmes (maraîchage, vigne, arboriculture)	Total
Rhône-Alpes	804	90	199	181	1274
	63 %	7 %	16 %	14 %	100 %

Concernant les abattages de caprins, la France ne représente que 10 % des tonnages de viande caprine européenne. En 2011, le nombre de chevreaux abattus dans les établissements agréés a été estimé à 708 000 (*Institut de l'Élevage, 2012*) ; le nombre d'animaux de réforme a été lui d'environ 150 000 têtes.

1.1.3 Cinq grandes régions caprines en France

Les régions Poitou-Charentes, Midi-Pyrénées, Rhône-Alpes, Centre et Pays de la Loire regroupe 76% des exploitations et 84 % des chèvres françaises (*Institut de l'Élevage, 2011*). Parmi les 645 millions de litres de lait produits en France en 2010, 79 % ont été livrés à l'industrie fromagère et 21 % ont été transformés à la ferme. Les livreurs représentent 57 % des exploitations de plus de 10 chèvres et 76 % du cheptel caprin.

Sur la façade ouest (Poitou-Charentes, Pays de la Loire et Midi-Pyrénées), la production est quasi exclusivement orientée vers les laiteries alors que dans le Centre et Rhône-Alpes, la transformation à la ferme représente 35 à 45 % de la production de lait (**Figure 8**). Ceci explique notamment la différence observée dans les tailles moyennes de troupeau : plus de 180 chèvres pour les régions ouest et moins de 130 têtes pour les deux autres régions.

Soixante pour cent des exploitations sont spécialisées ; la production caprine dans les 40 % restants est associée à des céréales ou à de la polyculture en Poitou-Charentes et dans le Centre, à des arbres fruitiers, de la vigne ou des vaches laitières en Rhône-Alpes et à des vaches allaitantes dans les Pays de la Loire (*Institut de l'Élevage, 2008a*).

La région Poitou-Charentes est la première région française en nombre de chèvres et en production de lait. Elle possède 37 % du cheptel caprin national et collecte près de 50 % du lait français produit. La région Rhône-Alpes est première en nombre d'exploitations, en fabrication de fromages de chèvre fermiers et en production caprine bio, deuxième en nombre de chèvres et cinquième en collecte de lait de chèvre.

1.1.4 Rhône-Alpes : une région dynamique et diversifiée

La région Rhône-Alpes comprend 8 départements : l'Ain, l'Ardèche, la Drôme, l'Isère, la Loire, le Rhône, la Savoie et la Haute-Savoie. Toutes espèces confondues, elle compte 39 000 exploitations agricoles qui représentent 3 % de la population active (*Direction Régionale de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt, 2011*). Elle arrive en tête des régions françaises par la diversité de ses productions avec neuf orientations techniques sur dix qui ont un poids économique significatif (supérieur à 5% du potentiel économique régional). Celles-ci sont représentées en **annexe 1**.

Toutes espèces confondues, en 10 ans, le cheptel rhônalpin a diminué de 10 % et le nombre d'exploitations a chuté de 32 %. Cette tendance s'observe également pour la production caprine. En effet, en 2007, nous pouvions compter 1400 exploitations de plus de 20 chèvres alors qu'en 2010, le RA⁴ n'en comptabilisait que 1274 (**Tableau 1**). Il n'est pas possible d'effectuer la comparaison avec les années 2000 et 2005 car le seuil de chèvres n'est pas le même. Cependant, le nombre de chèvres étant forcément supérieur à 20 pour les laitiers, il est intéressant de noter qu'en 10 ans, 40 % des livreurs ont disparu en Rhône-Alpes.

Alors que 57 % des élevages caprins nationaux ont plus de 200 chèvres, 71% des troupeaux rhônalpins comptent moins de 100 chèvres (**Tableau 2**). Ceci est dû à la forte représentation des fromagers dans la région. Soixante-trois pour cent des exploitations sont spécialisées (**Tableau 3**). Les autres partagent leur production caprine avec des vaches laitières ou allaitantes, d'autres herbivores (ovins, équidés...) ou encore avec de l'arboriculture, des vignes ou du maraîchage.

Un tiers des éleveurs sont des laitiers. Parmi eux, certains sont mixtes, c'est-à-dire à la fois laitiers et fromagers mais ils restent minoritaires.

⁴ Recensement Agricole

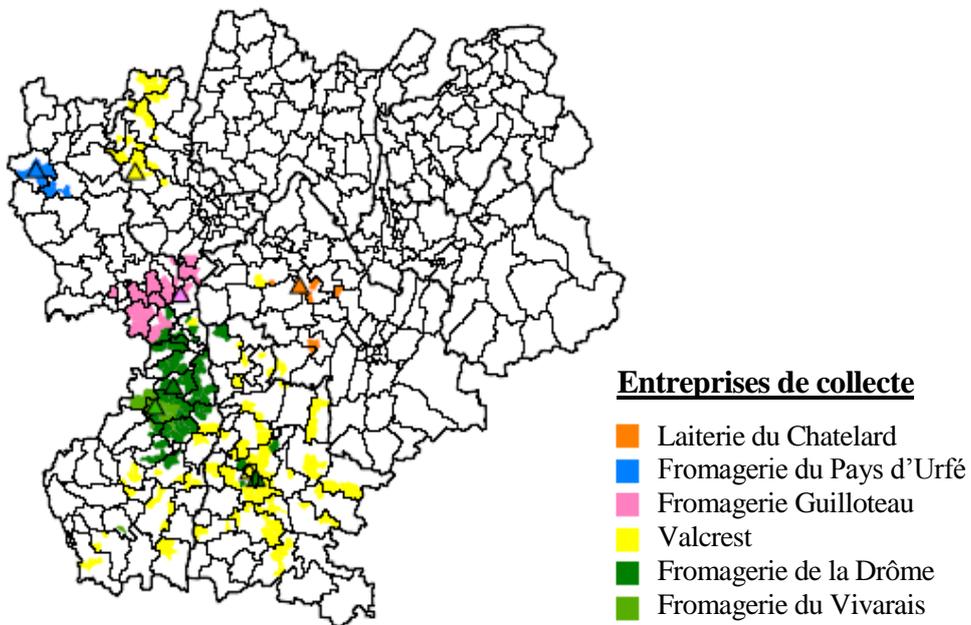
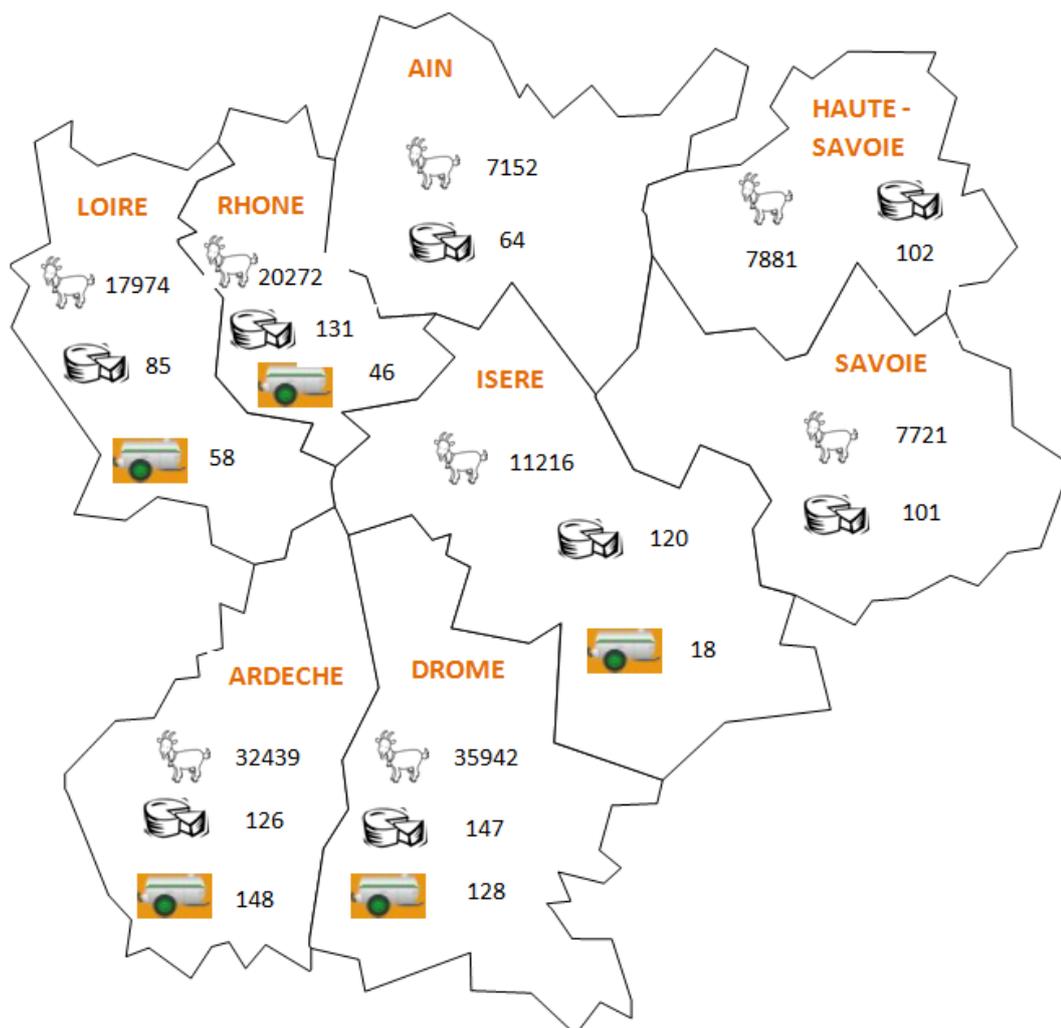


Figure 9 : Zones de collecte de lait des principales entreprises
(Institut de l'Elevage, 2008a)



**Figure 10 : Répartition par département des chèvres (en nombre de tête),
des fromagers (en nombre) et des laitiers (en nombre)**
(Recensement Agricole, 2010 ; B. Ducreux, 2012)

Une douzaine d'entreprises collectent les 32 millions de litres de lait de chèvre de la région. Trois dominent le marché en regroupant 74 % des laitiers (296 sur les 398) et en comptabilisant 30,7 millions de litres de lait :

- **L'union de coopératives Valcrest** avec ses 4 usines de fabrication, situées à Crest (26), à Tarare (69), à Vinay (38) et à La Chapelle-Saint-Laurent (79), transforme 33 millions de litres de lait de vache et 18,4 millions de litres de lait de chèvre. Elle collecte le lait de chèvre de 138 livreurs situés dans la Drôme, l'Ardèche et le Rhône, fabrique des fromages moulés, des fromages poussés et des bûches fleuries dont 30 % sont exportés vers les Etats-Unis, l'Allemagne ou encore la Belgique.
- **La Fromagerie de la Drôme**, qui appartient au groupe Triballat dont le siège est à Rians (18), transforme du lait de vache et du lait de chèvre dans deux usines (Aouste-sur-Sye dans la Drôme et Saint-Félicien dans l'Ardèche). Les 7,3 millions de litres de lait de chèvre collectés chez 109 livreurs, situés majoritairement dans l'Ardèche et pour quelques uns dans la Drôme et la Loire, lui permettent notamment de fabriquer le fromage AOC Picodon et des fromages frais, vendus en France.
- **La Fromagerie Guilloteau** traite, depuis 1983, 25 millions de litres de lait de vache, 800 000 litres de lait de brebis et 5 millions de litres de lait de chèvre dans 3 usines (deux à Pélussin dans la Loire et une à Belley dans l'Ain). Les 600 000 litres de lait collectés chez 7 livreurs du Pilat permettent de fabriquer le fromage AOC Rigotte de Condrieu : le lait des 42 autres producteurs est transformé en fromages frais et en Pavé d'Affinois.

Les zones de collecte de ces trois principales entreprises et de trois autres sont représentées en **figure 9**.

Les 2/3 des éleveurs caprins sont fromagers et ont transformé en 2010 27 millions de litres de lait à la ferme. Les fromages fabriqués sont d'une grande diversité et Rhône-Alpes détient 3 AOC : le Picodon en Drôme-Ardèche depuis 1983, le Chevrotin en Savoie et Haute-Savoie depuis 2002 et la Rigotte de Condrieu dans le Rhône et dans la Loire depuis 2008 (*Institut de l'Elevage, 2008a*). Trois autres AOC d'autres régions débordent sur certaines communes de Rhône-Alpes (**Annexe 2**).

Au sein de la région, chaque département a ses orientations (**Figure 10 et Annexe 3**). Ainsi, l'Ardèche et la Drôme regroupent 69 % des laitiers, la Loire et le Rhône respectivement 15 % et 11 % et enfin l'Isère reste marginale avec 5 %. Ceci est dû à la concentration des entreprises de collecte de lait sur ces 5 départements. Trois départements sont exclusivement fermiers : l'Ain, la Savoie et la Haute-Savoie. Nous retrouvons logiquement 84 % des chèvres dans les 5 départements qui concentrent 80 % des éleveurs.

1.2 La viande caprine : une thématique en plein essor sur certains territoires

1.2.1 Poitou-Charentes : une région pionnière

Depuis 1971, la FRESYCA⁵ œuvre dans sa région pour assurer « l'étude et la défense des intérêts communs aux éleveurs de chèvre et aux groupements qu'elle rassemble » (*FRESYCA, s. d.*). Depuis sa création, c'est un interlocuteur privilégié auprès de l'administration, des collectivités territoriales, des organisations professionnelles agricoles et des structures de recherche-développement. Le manque de données sur la filière chevreau en France et plus particulièrement en Poitou-Charentes l'a poussé à rencontrer les différents acteurs (éleveurs, engraisseurs, marchés, abatteurs...) et à réaliser un premier état des lieux en 2007, actualisé en 2011 en y incluant les animaux de réforme. La FRESYCA a continué sa prospection et aujourd'hui, elle dispose d'une liste de producteurs, chez lesquels le consommateur peut trouver de la viande caprine, et propose des recettes.

⁵ Fédération Régionale des Syndicats Caprins de Poitou-Charentes-Vendée

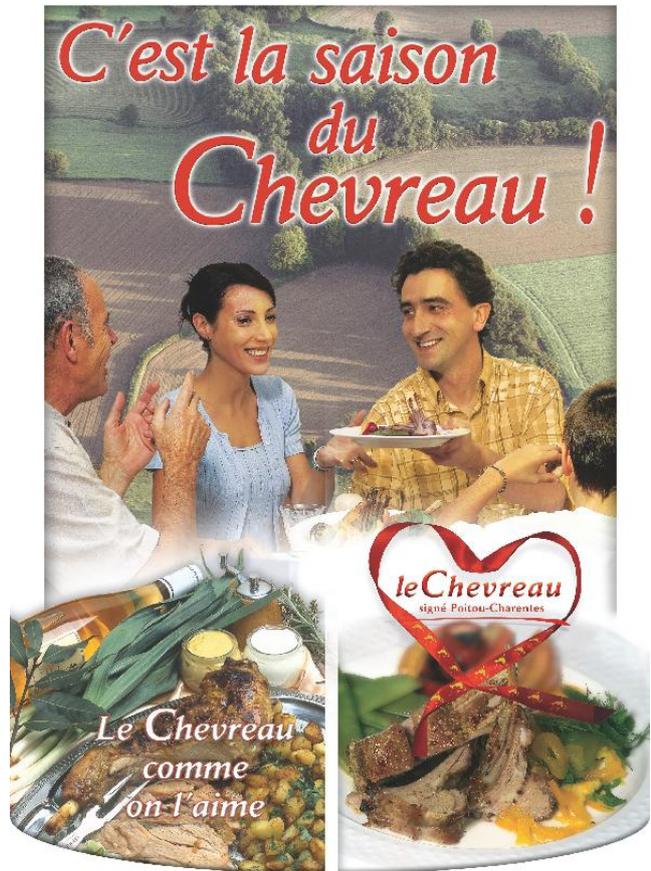


Figure 11 : Affiches publicitaires du "Chevreau comme on l'aime" et de 'La semaine du chevreau' et logo de la marque "Signé Poitou-Charentes" (FRESYCA, 2009)

Si des éleveurs souhaitent créer leur propre atelier viande caprine, la FRESYCA peut leur fournir des informations sur les lieux d'abattage, de découpe et de transformation.

En 2009, le Réseau d'Excellence Caprine en Poitou-Charentes⁶ a été créé ; il réunit des collectivités territoriales (Région et conseils généraux), des acteurs économiques (FRESYCA, Interprofession Caprine Régionale...), des structures de recherche (INRA, Institut de l'Élevage, CAPGENES...), des associations (Route du Chabichou...) et des structures de formation (Lycée Agricole de Melle...). Animé par la FRESYCA, ce réseau possède plusieurs axes dont un concerne « le développement de la filière viande caprine ».

Mais, l'intérêt et l'investissement de cette région pour la viande caprine sont plus anciens. En 1998, La Route du Chabichou et des Fromages de Chèvre, association de développement et de promotion des fromages de chèvre de qualité Poitou-Charentes et de la viande caprine, crée la marque 'Le chevreau comme on l'aime' (*FRESYCA, s. d.*). Ce chevreau, élevé dans la région, est abattu entre 6 et 8 semaines, à un poids carcasse compris entre 7 et 9 kg. Le but de l'association est de remettre à l'honneur les plats traditionnels à base de viande de chevreau lourd et d'élargir sa période de consommation, trop centrée sur les seules fêtes de Noël et de Pâques. Un partenariat a donc été établi avec des restaurateurs réputés et la viande est aussi commercialisée en GMS⁷ et à la ferme.

En 2003, afin de relancer la consommation de chevreaux, la filière a souhaité s'engager dans une démarche d'identification régionale intitulée 'Signé Poitou-Charentes' (*Institut Régional de la Qualité Agroalimentaire Poitou-Charentes, 2005*). Le groupement qualité Qualichevreau a été créé pour mettre en place et piloter cette démarche et pour en assurer sa promotion. Plus de 300 éleveurs, 2 organisations de producteurs et l'abatteur Loeul & Piriou se sont organisés pour commercialiser ce produit. Pour avoir cet identifiant régional, les chevreaux doivent être produits dans des exploitations agréées qui respectent un cahier des charges défini. Ainsi, l'aliment d'allaitement doit être composé de matières premières laitières et/ou végétales ; les animaux sont élevés, transportés et abattus en Poitou-Charentes dans des conditions qui garantissent leur bien-être et qui permettent d'offrir une qualité optimale de la viande. Ce produit est disponible de novembre à fin mai et il est commercialisé chez les artisans bouchers et dans les rayons de boucherie traditionnelle de grandes surfaces. En 2006, les associations La Route du Chabichou et Qualichevreau, accompagnées de la FRESYCA, ont décidé de mettre en commun leurs efforts et ont lancé « La semaine du chevreau », qui se déroule chaque année en février. Au cours de celle-ci, les restaurateurs, collectivités, bouchers et magasins sont invités à mettre le chevreau à l'honneur. Les deux affiches publicitaires de ces événements et le logo « Signé Poitou-Charentes » sont en **figure 11**.

Parallèlement, toute l'année, des animations sont réalisées dans les écoles et les lycées pour faire découvrir la viande de chevreau et de chèvre. Les salons (Caprinov', la Fête de la Chèvre) sont également des occasions pour faire goûter cette viande aux visiteurs.

Afin de mettre à disposition l'ensemble des travaux effectués, un site Internet nommé Terre des Chèvres a été conçu (*FRESYCA, s. d.*). Ils présentent les actions du réseau REXCAP, de La Route du Chabichou et des Fromages de Chèvre et rassemblent toutes les données disponibles sur la filière viande caprine.

Depuis la fin de l'année 2010, une cotation chevreau a été instaurée et la région Poitou-Charentes a fortement inspiré et participé à sa mise en place. En effet, en 2009, devant les menaces de dégradation de la situation, la FNEC a décidé de réunir les différents acteurs de la filière (représentants de producteurs, d'éleveurs, d'abatteurs de chevreaux) et ensemble, ils en sont arrivés à la conclusion qu'il fallait mieux structurer la filière (*FNEC, 2010*). Ils ont ainsi saisi le Ministre de l'Agriculture et FranceAgriMer afin de mettre en place une cotation officielle nationale sur le chevreau. Cette idée est venue du fait que depuis 2004, la FRESYCA organise chaque semaine une réunion téléphonique avec des éleveurs et des abatteurs de Poitou-Charentes afin d'obtenir le cours du chevreau gras. Il s'agissait donc d'étendre leur travail à la France entière. Au départ, certains abatteurs ne souhaitaient pas contribuer à cette cotation.

⁶ REXCAP

⁷ Grande et Moyenne Surface

Tableau 4 : Organisations de la filière caprine de Rhône-Alpes
(*Caprin Rhône-Alpes, 2012*)

ORGANISATION REGIONALES	ROLE
Fédération Régionale des Eleveurs de Chèvres (FREC)	Représentation et défense des producteurs
Centre Régional Interprofessionnel de l'Economie Laitière (CRIEL Caprin)	Mise en application des accords de filière dans le secteur des livraisons
Caprin Rhône-Alpes	Orientations et stratégies pour la filière régionale
Rhône-Alp'Elevage	Mise en œuvre et gestions financière des programmes
Pôle d'Expérimentation et de Progrès Caprin (PEP Caprin)	Recherche appliquée et diffusion technique
Un syndicat caprin dans chaque département	
Des associations	
Des syndicats de produit (Picodon, Chevrotin, Rigotte de Condrieu, Tomme de Chèvre de Savoie)	

Il a donc fallu attendre l'automne 2010 pour que les premiers chiffres hebdomadaires soient publiés. Ainsi, depuis, chaque mercredi, entre les semaines 39 et 23, les prix 'départ élevage', exprimés en €/kg vif, des chevreaux gras (8-11 kg) sont publiés sur le site de FranceAgriMer. La mise en place de cette cotation a permis de franchir une première étape, la FNEC souhaite aujourd'hui que des travaux s'initient afin de mieux connaître la filière viande caprine.

Cette année, les régions Poitou-Charentes et Rhône-Alpes ont décidé de créer un Réseau Viande Caprine, ouvert à tous les professionnels de France qu'ils soient représentants de structures caprines, techniciens ou éleveurs. Leurs objectifs sont de réaliser des études communes, de partager des expériences et des savoir-faire déjà existants, d'informer des travaux menés en France et de mieux communiquer sur le sujet. Ce réseau diffusera au minimum 2 lettres d'informations par an. La première est parue en juillet 2012.

1.2.2 Rhône-Alpes : une région investie sur ce sujet plus récemment

1.2.2.1 *L'organisation de la filière caprine de Rhône-Alpes*

La filière caprine est structurée autour de plusieurs organisations régionales (**Tableau 4**). Nous allons présenter plus précisément Caprin Rhône-Alpes et le PEP Caprin, structures qui portent ce diagnostic.

Caprin Rhône-Alpes est l'Association Régionale de Filière Caprine Rhône-Alpes, créée le 9 avril 2008 : elle regroupe tous les acteurs de la filière (producteurs, transformateurs, affineurs, syndicats de produits et structure de recherche-développement). Son rôle est de définir les orientations stratégiques de la filière caprine régionale (**Annexe 4**).

Le PEP caprin est membre de Caprin Rhône-Alpes. C'est une association régionale qui organise de façon cohérente le travail d'expérimentation et de recherche de références autour des enjeux définis comme essentiels pour la filière caprine. Elle a pour objectifs :

- De mener une recherche appliquée opérationnelle, cohérente et efficace sur la station expérimentale du Pradel et en fermes autour de la conduite du troupeau, de la transformation fromagère, de l'environnement et du temps de travail.
- D'apporter un soutien direct aux producteurs caprins en diffusant les résultats des expérimentations.
- De renforcer les liens avec la formation initiale, la formation pour adultes et le perfectionnement des professionnels.

Un budget annuel régional de 184 000 € lui est octroyé pour répondre à ses objectifs.

Afin de répondre aux enjeux réglementaires, aux attentes sociétales et de maintenir les exploitations caprines sur le territoire, les membres de Caprin Rhône-Alpes ont souhaité mettre en place un projet fédérateur. Ainsi, en s'appuyant sur le diagnostic de filière réalisé par l'Institut de l'Élevage en 2008, ils ont rédigé le programme de leur Contrat Régional d'Objectifs de Filière (CROF 2010-2013) ; celui-ci a été voté par la Région Rhône-Alpes en janvier 2010 et 1,5 millions d'euros d'aide ont été octroyés (*Caprin Rhône-Alpes, 2010*).

Deux axes thématiques sont développés : assurer la durabilité de la filière régionale et améliorer la valorisation des produits. Les actions réalisées par axe sont précisées en **annexe 5**.

1.2.2.2 *Un PIDA⁸ « Viande de chèvre » dans la Drôme*

Au sein de la région Rhône-Alpes, la Drôme est en première position pour le nombre de chèvres et ex-æquo avec l'Ardèche pour le nombre d'élevages. Ce département héberge un syndicat caprin qui s'est donné pour mission la défense des intérêts des éleveurs, l'amélioration de l'élevage caprin et

⁸ Programme Intégré de Développement Agricole

Tableau 5 : Axes de travail du PIDA "Viande de chèvre"
(Syndicat Caprin de la Drôme, 2012)

Axes de travail du PIDA « Viande de chèvre »
Concevoir une gamme de produit à base de viande de chèvre
Améliorer les techniques de production de chèvres destinées à la viande
Intégrer les viandes caprines dans le circuit agroalimentaire
Promouvoir et commercialiser la viande de chèvre
Développer une filière viande de chèvre bio
Echanger les expériences

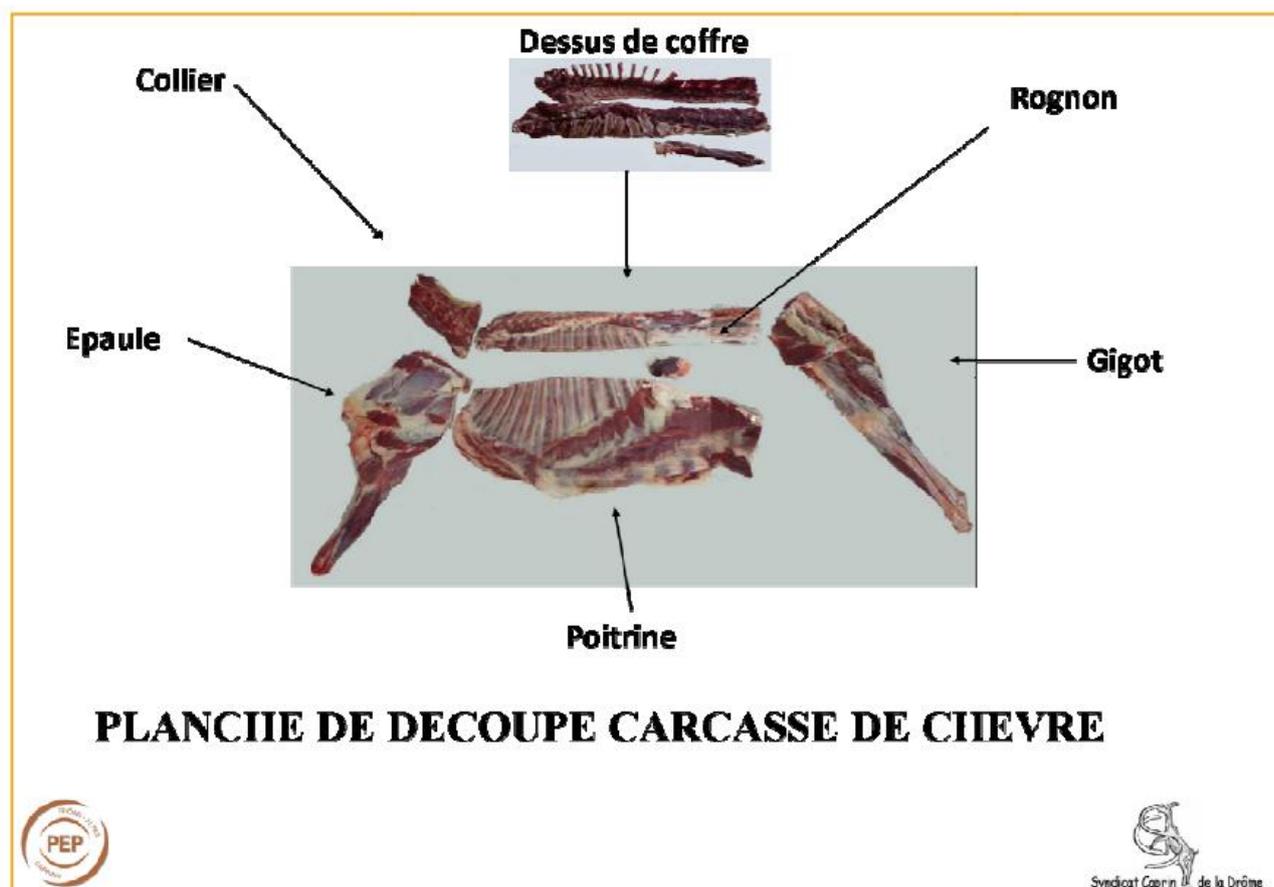


Figure 12 : Planche de découpe d'une carcasse de chèvre
(Université Européenne des Saveurs et des Senteurs, 2012)

l'organisation de la vente des produits issus de ces élevages. Afin de consolider la filière caprine drômoise et de favoriser la diversification des exploitations, le Syndicat a décidé de travailler sur la mise en place d'une filière viande de chèvre qui pourrait à terme permettre la création de nouveaux produits locaux et de qualité (*Syndicat Caprin de la Drôme, 2011*). Ce projet est né en 2005 à la suite d'une enquête qui a mis en évidence la fragilité du système de ramassage des animaux de réforme avec des prix de vente dérisoires.

Des essais de transformation de viande de chèvre ont alors été mis en place avec des groupes d'éleveurs, sous la forme de modules de formation.

Pour estimer la rentabilité d'une diversification grâce à la création d'un atelier viande de chèvre, le Syndicat Caprin a réalisé courant 2008-2009 trois simulations économiques qui se différencient par le nombre de tâches réalisées par l'éleveur (transformation, vente des produits...): le bilan est positif puisque la marge dégagée par animal est comprise entre 85 et 105 € alors qu'une chèvre est vendue entre 0 et 20 € dans la filière « traditionnelle ».

Afin de s'assurer de l'existence d'un marché de consommation pour la viande de chèvre, le Syndicat a également commandité deux études complémentaires: la première visait à mesurer les intentions d'achat de 315 consommateurs fréquentant les points de vente drômois et la seconde avait pour but d'analyser les préférences des consommateurs à partir de dégustations. Les résultats ont été très positifs: par exemple, le saucisson de chèvre a été apprécié par 97,5 % du panel et 88 % ont déclaré être intéressés pour en acheter. La viande de chèvre semble pouvoir être très bien accueillie.

Suite à l'ensemble de ces travaux, un PIDA, d'une durée de 5 ans (2012-2016) a été construit autour de 6 axes (*Syndicat Caprin de la Drôme, 2012*) (**Tableau 5**). Ce programme, qui bénéficie de financement de la région Rhône-Alpes, devrait permettre d'offrir aux producteurs des clés pour améliorer la valorisation de leurs chèvres de réforme.

Un premier « Guide pour développer des produits à base de viande de chèvre de réforme » est paru en mars 2012 (*Université Européenne des Senteurs et des Saveurs, 2012*). Il présente les simulations économiques et les deux études de consommation réalisées, la réglementation qui régit les différents ateliers de découpe et de transformation mais apporte également des éléments sur les techniques de découpe et de transformation de la viande. Ainsi, nous pouvons découvrir la planche de découpe d'une carcasse de chèvre (**Figure 12**).

Prochainement, de nouvelles données devraient être publiées.

1.2.2.3 La valorisation de la viande caprine: un des thèmes de travail de l'Association Caprine du Rhône

Composée notamment d'éleveurs caprins, de coopératives, d'entreprises de collecte, d'organismes techniques, c'est le 12 avril 2011 que l'Association Caprine du Rhône a été créée (*Association Caprine du Rhône, 2011*). Pour les années 2011 et 2012, 4 thèmes de travail ont été retenus: le service de remplacement (élevage et fromagerie), l'appui technique en fromagerie sous forme d'abonnement, le lien entre les futurs ou jeunes installés et les éleveurs expérimentés et la recherche sur la valorisation de la viande caprine.

Depuis 1996, tous les deux ans, la Chambre d'Agriculture du Rhône organise « Les Rendez-vous avec l'Agriculture du Rhône » qui permettent au grand public de rencontrer les professionnels du monde agricole. La manifestation de 2010 avait été l'occasion de proposer aux visiteurs une dégustation de chevreau à la plancha, de bourguignon de chèvre ou encore de charcuterie (saucisses sèches, saucissons, merguez, diots) qui avait remporté un vif succès. Cette expérience a été renouvelée en 2012 avec notamment la dégustation de couscous de chèvre.

1.2.2.4 La viande caprine: un des enjeux retenus lors des journées de réflexion

Une quarantaine de personnes s'est rassemblée avec pour but de mieux définir les enjeux de demain et les besoins en termes de recherche et développement.

Deux journées de réflexion sur l'avenir de la filière caprine en Rhône-Alpes ont été organisées le 29 mai et le 22 juin 2012 par Caprin Rhône-Alpes, le CRIEL⁹ et le PEP Caprin. Celles-ci ont travaillé sur 5 thèmes afin d'identifier les enjeux associés : dans le thème intitulé 'Modernisation – évolution des structures d'exploitation', la viande caprine a été définie comme un des enjeux de demain.

Ainsi, la région Rhône-Alpes s'intéresse de plus en plus à ce sujet et y consacre du temps et de l'argent.

1.2.3 Un état des lieux de la filière récent au niveau national

En janvier 2011, une réunion nationale regroupant des membres de différentes organisations caprines régionales, rassemblés autour de la FNEC, s'est déroulée à Paris. L'objectif de cette journée était de présenter les travaux effectués sur le sujet viande dans les grandes régions caprines et de construire un programme de travail pour les années à venir. Trois axes de travail ont été identifiés :

- Réaliser un état des lieux de la filière viande caprine (acteurs, flux, différents circuits de commercialisation, outils d'abattage...)
- Avoir une meilleure connaissance des systèmes de production (itinéraires techniques, analyse des coûts et des marges...)
- Avoir une meilleure connaissance du potentiel de consommation et des exigences du consommateur sur ces produits caprins.

Il a tout d'abord été proposé de missionner une personne sur toute la France pour réaliser cet état des lieux. La FNEC a sollicité le ministère pour qu'une mission CGAAER soit organisée : celle-ci a commencé à la fin de l'année 2011 et s'est terminée en Rhône-Alpes en janvier 2012. Le compte rendu final est en cours de réalisation.

1.3 Problématique

En parallèle de l'état des lieux réalisé au niveau national, Caprin Rhône-Alpes et le PEP Caprin ont décidé, par l'intermédiaire du CROF, de recruter un stagiaire pour réaliser le diagnostic de la filière viande caprine, sur la région Rhône-Alpes exclusivement.

Cette filière connaît des difficultés. En effet, les prix des chevreaux et des chèvres de réforme ont diminué ou pire, dans certaines régions, d'énormes difficultés de ramassage se font connaître depuis la disparition de certains acteurs. Les cas types régionaux de 2009 montrent que la vente des animaux de réforme et des chevreaux représente moins de 2 % du chiffre d'affaire global de l'exploitation (*Eyme-Gundlach et al., 2010*). En parallèle, des initiatives de vente directe de viande voient le jour. Mais aujourd'hui, le manque de lisibilité de la filière rend difficile son accompagnement.

C'est dans ce contexte que certains responsables professionnels ont souhaité qu'un diagnostic complet et détaillé soit réalisé en Rhône-Alpes afin de répondre à la problématique suivante :

Quels sont les éléments qui facilitent ou qui handicapent le fonctionnement de la filière viande caprine rhônalpine et comment favoriser son développement ?

Ces objectifs sont donc d'avoir une meilleure connaissance de la production caprine en elle-même, une meilleure représentation des circuits de commercialisation utilisés ainsi qu'une meilleure compréhension des difficultés rencontrées par les différents acteurs de cette filière. Dans un deuxième temps, des pistes d'action seront proposées, pour que ce produit puisse être un jour considéré comme un complément de revenu et non plus comme une charge pour l'éleveur.

Afin de recenser tous les acteurs et de préciser les types et le nombre d'animaux commercialisés ainsi que les prix pratiqués, un état des lieux de cette filière sera d'abord réalisé. Pour identifier les difficultés rencontrées, des entretiens en face à face seront privilégiés dès que possible. Les opinions et les besoins des producteurs caprins seront recueillis par l'intermédiaire d'une enquête. Si des initiatives intéressantes sont repérées grâce à elle, elles pourront faire l'objet de fiches témoignages à destination des éleveurs.

⁹ Centre Régional Interprofessionnel de l'Economie Laitière

PARTIE 2 :
MÉTHODES ET OUTILS

Le périmètre d'étude couvre 8 départements qui ont chacun leurs spécificités ; de plus, les acteurs de la filière caprine sont nombreux et certains peuvent être localisés dans des régions voisines et intervenir en Rhône-Alpes. Il a donc été nécessaire, avant de commencer le diagnostic, de définir une méthode d'étude adaptée en planifiant des périodes de travail pour chaque étape. Celle-ci a été présentée et validée lors de l'Assemblée Générale de Caprin Rhône-Alpes, le 24 avril 2012 en présence de quelques membres de l'association (**Annexe 6**).

2.1 L'état des lieux de la filière viande caprine

2.1.1 La délimitation de la filière

On appelle filière de production « *l'ensemble des agents (ou fractions d'agent) économiques qui concourent directement à l'élaboration d'un produit final. La filière retrace donc la succession des opérations qui, partant en amont d'une matière première – ou d'un produit intermédiaire – aboutit en aval, après plusieurs stades de transformation/valorisation à un ou plusieurs produits finis au niveau du consommateur* » (**Tallec et al., 2005**). On distingue les filières dites « longues » et « courtes » par le nombre d'intermédiaires entre le producteur et le consommateur : il sera au maximum de un pour la filière courte (plus communément appelé circuit court). Au sein des circuits courts, nous pouvons différencier la vente directe lorsque l'éleveur remet lui même ses produits aux consommateurs et la vente indirecte si la commercialisation se fait via un intermédiaire.

La première phase de cette étude a consisté à délimiter la filière étudiée c'est-à-dire à :

- choisir les produits sur lesquels elle porte.
- identifier les grands types d'acteurs qui interviennent et leur fonction.
- définir les activités (production, transformation, commercialisation, distribution, consommation) sur lesquelles nous allons nous pencher.

Pour cela, des recherches bibliographiques ont été réalisées pour prendre connaissance des données disponibles sur le sujet. Nous nous sommes rapidement aperçus qu'il en existait peu au niveau régional, d'autant plus que le compte rendu de l'état des lieux réalisé par la CGAAER n'était pas disponible. Il a donc été décidé de valoriser la connaissance que les agents de terrain ont de la filière en contactant les relais du PEP Caprin qu'ils soient techniciens ou animateurs dans les Chambres d'Agriculture (**Annexe 7**). Le Président du syndicat caprin de la Drôme a également apporté son appui lors de cette phase. Ces rencontres ont permis d'appréhender la situation de la filière dans chaque département et d'obtenir les premiers noms d'acteurs.

De plus, deux journées de visites et d'échanges sur le thème de la valorisation de la viande caprine, entre éleveurs de Poitou-Charentes et éleveurs de Rhône-Alpes, ont été organisées les 11 et 12 avril 2012 par Caprin Rhône-Alpes et le PEP Caprin. Quatre exploitations avec un atelier de vente directe de viande ont été visitées et une table ronde intitulée « Comment valoriser chèvres et chevreaux ? » a permis de présenter les travaux menés dans les deux régions et de discuter du sujet et des objectifs du stage (**Annexe 8**). Ces entretiens et ces 2 journées de réflexion ont permis de mieux délimiter la filière. Il a ainsi été décidé que l'étude portera à la fois sur les chevreaux et les chèvres et boucs de réforme et présentera les différents circuits de commercialisation utilisés (longs et courts). Les acteurs ont pu être séparés en deux catégories : la catégorie « producteurs » qui regroupe l'ensemble des éleveurs caprins et la catégorie « entreprises d'aval » qui comprend les entreprises de négoce d'animaux de réforme, les entreprises d'engraissement de chevreaux, les abattoirs et les ateliers de découpe / transformation de viande.

Les maillons distribution et consommation des produits caprins carnés seront seulement brièvement présentés pour des raisons de temps.

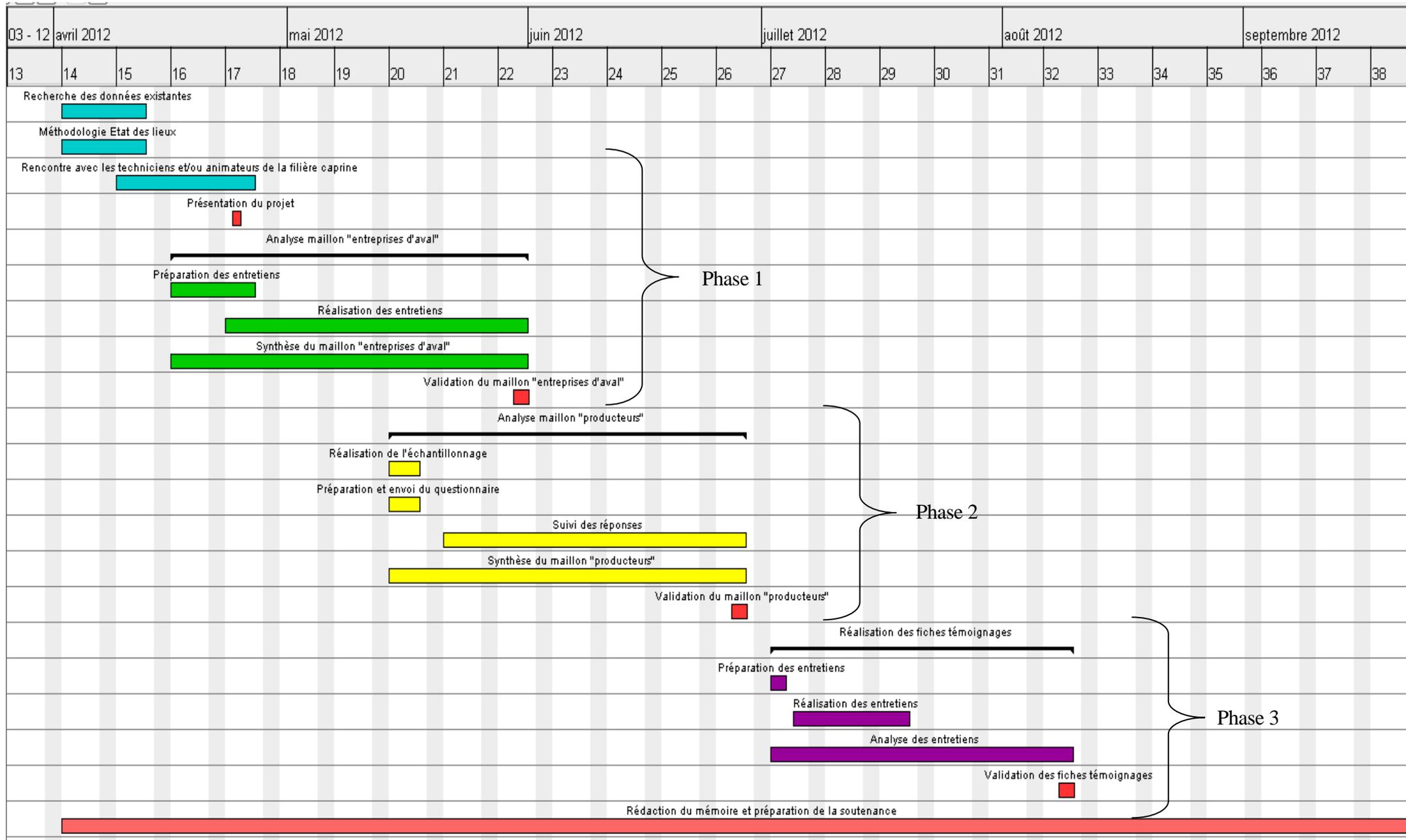


Figure 13 : Diagramme de Gantt pour le diagnostic de la filière viande caprine en Rhône-Alpes B.Ducreux, 2012

Au vu de la diversité des acteurs à contacter, différentes étapes de travail ont été définies (objectifs, durée, livrables associés) et ensuite exposées dans un diagramme de Gantt (**Figure 13**).

L'objectif final de l'état des lieux est d'aboutir à un schéma de filière le plus complet possible avec la représentation des flux de produits (animaux vivants et carcasses) et les prix pratiqués par les différents acteurs identifiés. L'année de référence choisie est 2011.

2.1.2 Détermination du nombre d'animaux produits dans les élevages

La première étape a consisté à évaluer les nombres de chevreaux et d'animaux de réforme disponibles à la vente en 2011.

Le RA nous donne le nombre de chèvres présentes en 2010 dans les élevages de plus de 20 chèvres. Le seuil à partir duquel une exploitation caprine est considérée comme professionnelle n'est pas clairement défini. Cependant, pour ce travail, il a été fixé à 20 chèvres pour pouvoir comparer les données obtenues avec celles présentées dans le diagnostic de la filière, réalisé par l'Institut de l'Elevage.

Ensuite, les taux moyens de mise-bas, de prolificité, de mortalité, de renouvellement et de réforme ont permis de déterminer le nombre d'animaux vendus en 2011. Ces taux proviennent de l'expertise des techniciens qui suivent le dispositif des réseaux de fermes de références caprines (*Eyme-Gundlach et al., 2010*). Ainsi, les taux retenus ont été les suivants :

Taux de mise-bas moyen : 90 %
Taux de prolificité moyen : 1,6
Taux de mortalité moyen des chevreaux : 10 %
Pourcentage moyen de chevrettes gardées pour avoir un taux de renouvellement moyen du troupeau de 30 %
Taux de réforme moyen : 25 %
Taux de mortalité moyen des animaux adultes : 5 %

Afin d'évaluer le nombre d'animaux morts, les données 2011 des sociétés d'équarrissage ont été demandées à FranceAgriMer.

Il a ensuite fallu déterminer la proportion d'animaux vendus par l'intermédiaire des filières longues et ceux commercialisés via les circuits courts et de caractériser ces filières.

2.1.3 Caractérisation des filières longues

Les entreprises d'aval présentes en Rhône-Alpes ont été identifiées lors de la phase de recherches bibliographiques. Cependant, la filière viande étant peu connue, nous pouvons douter de l'exhaustivité de cette liste. Les acteurs de la filière chevreaux et ceux de la filière animaux de réforme sont différents, il a donc fallu caractériser non pas une mais deux filières longues.

Il existe 3 types d'acteurs pour la filière chevreaux :

- Des ateliers d'engraissement indépendants.
- Des ateliers d'engraissement intégrés avec Cabri Production.
- Des sociétés d'abattage et de négoce de viande.

Pour mieux caractériser leurs activités, chaque type d'opérateur a été rencontré. Pour cela, un questionnaire spécifique à chacun d'entre eux a été conçu afin de servir d'appui à la collecte des informations.

Les questionnaires comportent 3 volets (**Annexes 9 et 10**) :

- **Présentation générale de l'entreprise.**
- **Production :** Provenance, nombre et caractéristiques des animaux, destination des animaux, prix pratiqués.
- **Stratégies de l'entreprise et devenir de la filière.**

Tableau 6 : Liste des acteurs de la filière longue contactés
B. Ducreux, 2012

Acteurs	Départements
Ateliers d'engraissement indépendants	
M. et Mme Simiand	Drôme
Mme Seigner	Drôme
M. et Mme Moins	Ardèche
Intégrateur Cabri Production	
M. Ferragu, ancien directeur et M. Pieau, directeur	Saône et Loire
M. Giraud, salarié de Cabri production, en charge du ramassage des chevreaux.	Ardèche, Drôme, Isère, Rhône, Savoie et Haute-Savoie
Ateliers d'engraissement intégrés	
M. Joninon	Loire
M. Daumas	Drôme
M. Dorin	Saône et Loire
Sociétés d'abattage et de négoce de viande	
M. Ribot, PDG des Ets Ribot	Vaucluse
M. Morel, directeur de Palmid'Or Bourgogne	Saône et Loire
M. Valeyre, directeur de SARL Valeyre	Loire
Responsable qualité de CAPAG Coopérative Agricole	Drôme
M. Janton, directeur de l'abattoir Janton	Ain
Mme Germain Cara, Ets Germain Cara	Isère
Négociants en bestiaux	
M. Carcouet	Puy-de-Dôme
M. Venet	Loire
M. Reboul	Vaucluse

Les données sur la production permettent de connaître le poids de cet opérateur (en termes de volume) dans cette filière, les types d'animaux produits et leur destination. Le troisième volet permet de mieux connaître la position de l'entreprise dans cette filière et les difficultés qu'elle rencontre avec cette activité.

Chaque acteur a ensuite été contacté par téléphone (**Tableau 6**) ; l'étude leur a été présentée et des rendez-vous ont été fixés. Parmi les abatteurs, trois ont été seulement interrogés par téléphone puisque l'activité chevreau reste minoritaire dans leur entreprise et un n'a pas accepté de répondre. Finalement, nous avons pu avoir l'opinion :

- des gérants des trois ateliers d'engraissement indépendants.
- des deux dirigeants de Cabri Production.
- des responsables de trois ateliers d'engraissement intégrés (sur les sept présents).
- des directeurs de cinq sociétés d'abattage et de négoce de viande (sur six présentes).

Seulement trois engraisseurs intégrés ont été rencontrés car, pour la majorité d'entre eux (comme M. Daumas), les chevreaux à engraisser sont livrés par le salarié de Cabri Production, responsable de la collecte dans les élevages de Rhône-Alpes. Seuls M. Joninon et M. Dorin effectuent eux-même le ramassage des chevreaux et, par leur contact avec les éleveurs, ont une vision plus globale de la filière.

La phase de recherches bibliographiques et les rencontres avec les techniciens départementaux n'ont pas permis de bien cerner la filière chèvres de réforme. En effet, celle-ci est très peu connue ; quelques noms de négociants en bestiaux, qui viennent ramasser les chèvres dans les élevages, ont pu être obtenus. Ceux-ci ont été contactés par téléphone (**Tableau 5**), avec l'appui d'un questionnaire, afin de mieux comprendre leur activité (**Annexe 11**).

2.1.4 Caractérisation des circuits courts

Dans chaque département de Rhône-Alpes, quelques éleveurs ont décidé de commercialiser leurs animaux en circuits courts : ils ont alors le choix de vendre directement leur viande aux consommateurs ou de passer par un intermédiaire au maximum (exemples : bouchers, GMS, restaurateurs, magasins ...). Ces éleveurs n'étant pas tous connus par les professionnels de la filière, il a fallu trouver un moyen pour déterminer le nombre d'animaux que représentent ces circuits courts.

La Directive du Conseil de l'Union européenne 93 / 119 / EC du 22 décembre 1993 impose que la viande destinée à la consommation humaine provienne d'abattoirs agréés ; l'abattage et la mise à mort d'animaux en dehors des abattoirs sont limités à quelques cas très exceptionnels (tels que l'abattage dans le cadre de la lutte contre des maladies contagieuses, cas des animaux à fourrure ou des rebus de couvoirs) (*Journal officiel des Communautés européennes, 1993*). Ainsi, par l'intermédiaire des abattoirs régionaux, nous pourrions évaluer le nombre d'animaux dont la viande est directement vendue aux consommateurs ou via un intermédiaire. Il faut quand même préciser que, même si aujourd'hui la législation est très stricte, il reste une part d'abattages non contrôlés dont l'importance est difficile à évaluer.

La liste des abattoirs de Rhône-Alpes ayant traité des caprins entre 2005 et 2010 a servi de base de travail (**Annexe 12**). Un questionnaire, comportant trois parties, a été élaboré (**Annexe 13**) :

- **Présentation de l'abattoir** : tonnages, type(s) de tuerie, type(s) de caprins abattus.
- **Prestation(s) effectuée(s)** : prix de l'abattage, prix de la découpe si découpe il y a.
- **Avenir de l'abattage caprin dans l'établissement** : noms d'éleveurs utilisant l'abattoir pour des caprins, position de l'abattoir par rapport à cette espèce.

Nous avons souhaité profiter de la proximité de l'abattoir de Privas pour tester le questionnaire avec le directeur. Cette rencontre a permis de voir qu'en 10 minutes, toutes les questions pouvaient trouver réponse ; seule une question sur la valorisation du cuir et de la peau a été rajoutée puisqu'elle est apparue dans la conversation.

Du fait de la dispersion géographique des abattoirs de la région, une rencontre avec chacun n'était pas possible. L'enquête a donc été réalisée par téléphone. Tous les abattoirs ont accepté sans problème de participer à l'étude. Seulement une question a suscité des refus : certains n'ont pas souhaité communiquer les noms des éleveurs qui utilisent leur abattoir. Afin d'être sûre d'avoir une représentation la plus fiable possible de ces circuits courts, tous les abattoirs des départements limitrophes ont également été contactés selon la même procédure. En effet, du fait du maillage des abattoirs de Rhône-Alpes, certains éleveurs peuvent être amenés à faire abattre leurs animaux hors de la région.

En dernière étape, les DDCSPP¹⁰ ont été jointes afin de s'assurer que tous les abattoirs traitant des caprins avaient bien été contactés et de compléter quelques données manquantes : en effet, les abattoirs ont par exemple l'obligation de fournir aux DDCSPP le tonnage des animaux abattus par an. Cette étape a également permis d'identifier une autre société d'abattage et de commercialisation de viande de chevreau, intervenant dans la filière longue.

Cette première phase de travail a permis de construire la majorité du schéma de la filière viande caprine pour l'année 2011 et d'appréhender les difficultés que peuvent ressentir les acteurs du maillon « entreprises d'aval ». La deuxième phase, centrée sur le maillon « producteurs », a ensuite pu être réalisée.

2.2 Enquête réalisée auprès des producteurs caprins

Les producteurs caprins étant nombreux, il n'était pas envisageable de réaliser des entretiens en face à face ou téléphoniques à moins de réduire fortement le nombre de personnes interrogées. De plus, il n'était pas possible de consacrer un gros budget à cette enquête. Il a donc fallu trouver une méthode alternative permettant d'interroger un échantillon assez conséquent tout en limitant le coût financier. L'envoi d'un questionnaire par mail a au début été proposé : il ne limitait pas le nombre de personnes contactées tout en ayant un coût nul. Cependant, il s'est avéré que très peu d'adresses mail étaient connues et répertoriées.

L'enquête courrier est donc apparue comme la seule solution mais, comme il n'était pas possible d'envoyer un questionnaire aux 1274 éleveurs, un échantillon a été défini.

2.2.1 Méthode d'échantillonnage

Les objectifs de cette enquête étaient de mieux connaître les pratiques de vente des chevreaux et des chèvres de réforme, les problèmes que peuvent rencontrer les éleveurs et leurs besoins et attentes sur le sujet. Ainsi, le but était d'avoir une représentation assez juste de l'ensemble des systèmes existants en Rhône-Alpes et de dégager leurs problèmes spécifiques. Il était donc indispensable d'interroger des représentants aussi bien des filières longues que des filières courtes.

2.2.1.1 *Filières longues*

Le premier critère était de respecter la répartition laitiers/fromagers spécifique de Rhône-Alpes puisque les problématiques peuvent être différentes du fait notamment de l'écart dans la taille du troupeau et de l'absence de clientèle et de magasins de vente pour les laitiers. Il a donc été décidé d'enquêter 30 % de laitiers et 70 % de fromagers. La première phase du stage a permis d'appréhender les différents systèmes de vente des chevreaux existants : certains éleveurs sont naisseurs c'est-à-dire qu'ils vendent leurs chevreaux jeunes aux ateliers d'engraissement alors que d'autres sont naisseurs-engraisseurs et vendent leurs chevreaux gras directement aux sociétés d'abattage. L'appartenance à un type de système ou à l'autre a été le deuxième critère de choix. Certains troupeaux sont dessaisonnés c'est-à-dire que les chèvres mettent bas de septembre à novembre : là encore, la date de mise-bas a une

¹⁰ Directions Départementales de la Cohésion Sociale et de la Protection des Populations

importance puisque le prix et la demande en chevreaux varie au cours de l'année. La période, le nombre de périodes de mise-bas ainsi que la taille du troupeau ont également été des critères de choix des élevages. Le dernier critère de choix a été la localisation géographique de l'élevage : en effet, au sein d'un département, une zone peut être couverte par un opérateur du maillon « entreprises d'aval » alors qu'une autre non. Il était donc essentiel que l'ensemble du département soit bien représenté.

Finally, l'échantillon a été choisi de façon à ce qu'il :

- **représente l'ensemble des systèmes de productions répertoriés dans la région :**
 - **systèmes fromager et laitier**
 - **systèmes naisseur et naisseur-engraisseur**
 - **systèmes avec des tailles de troupeau différentes**
 - **systèmes avec un troupeau dessaisonné ou non**
 - **systèmes avec une période de mise-bas ou plusieurs**
- **couvre l'ensemble des zones géographiques des départements.**

Nous disposions d'une liste de tous les éleveurs caprins par département : cependant, les informations renseignées dans ce fichier n'étaient pas homogènes d'un département à l'autre. Par exemple, pour certains seuls le nom et l'adresse du producteur étaient précisés alors que pour d'autres, il y avait également le type système laitier/fromager, le nombre de chèvres... Il n'était donc pas possible de sélectionner des éleveurs à partir de ces fichiers.

Pour les laitiers, nous avons fait appel aux techniciens des trois principales entreprises de collecte de lait de chèvre. L'étude leur a été présentée et ils ont volontiers accepté de collaborer. Les critères de choix des éleveurs leur ont été exposés et la construction de l'échantillon s'est ensuite avérée rapide. D'autres entreprises, même si leur volume de lait collecté est moindre, sont également présentes dans la région et dans des zones différentes ; d'autres personnes ressources ont permis d'inclure quelques uns de leurs représentants (**Annexe 14**). Nous avons profité des rencontres avec les engraisseurs indépendants pour leur parler de l'enquête et sélectionner des fromagers. En effet, de par leur activité, ils connaissent par exemple le nombre approximatif de chèvres d'un élevage et sa ou ses période(s) de mise-bas. Cependant, ces ateliers d'engraissement ne couvrent pas tous les départements et ils n'ont de contact qu'avec les éleveurs naisseurs. D'autres noms ont été fournis par les techniciens caprins départementaux.

L'ensemble des critères définis ajouté au fait que l'enquête soit réalisée par courrier a restreint par lui-même la liste de noms.

2.2.1.2 *Circuits courts*

Les premiers noms de producteurs en ventes directe et indirecte de viande caprine (chevreaux et chèvres de réforme) ont été obtenus par l'intermédiaire des abattoirs. Ils ont été systématiquement présentés aux techniciens caprins qui ont par ailleurs complété cette liste. Cette vérification est apparue judicieuse puisque certaines personnes n'étaient pas des éleveurs caprins ou avaient des systèmes d'élevage très particuliers et pas représentatifs de la région (chèvres angoras, race à viande). Tous les producteurs en circuits courts connus ont donc été contactés dans le cadre de l'enquête.

2.2.2 Réalisation, test et envoi du questionnaire

La construction du questionnaire s'est faite en parallèle du travail d'échantillonnage. Il a été construit de façon à ce que les questions soient dans leur grande majorité des questions fermées pour diminuer le temps de réponse. Il était important de l'accompagner d'une lettre qui, en plus de préciser les objectifs de l'étude, se devait de bien spécifier que chaque éleveur n'est pas concerné par toutes les parties, pour que la longueur du questionnaire (18 pages) ne soit pas un frein (**Annexe 15**).

Tableau 7 : Nombre d'éleveurs contactés par département

B. Ducreux, 2012

Départements	Fromagers	Laitiers	Circuits courts	Total
Ain	16		7	23
Ardèche	9	14	10	33
Drôme	10	9	10	29
Isère	12	4	8	24
Loire	12	8	6	26
Rhône	10	11	9	30
Savoie	10		10	20
Haute-Savoie	11		9	20
Total	90	46	69	205

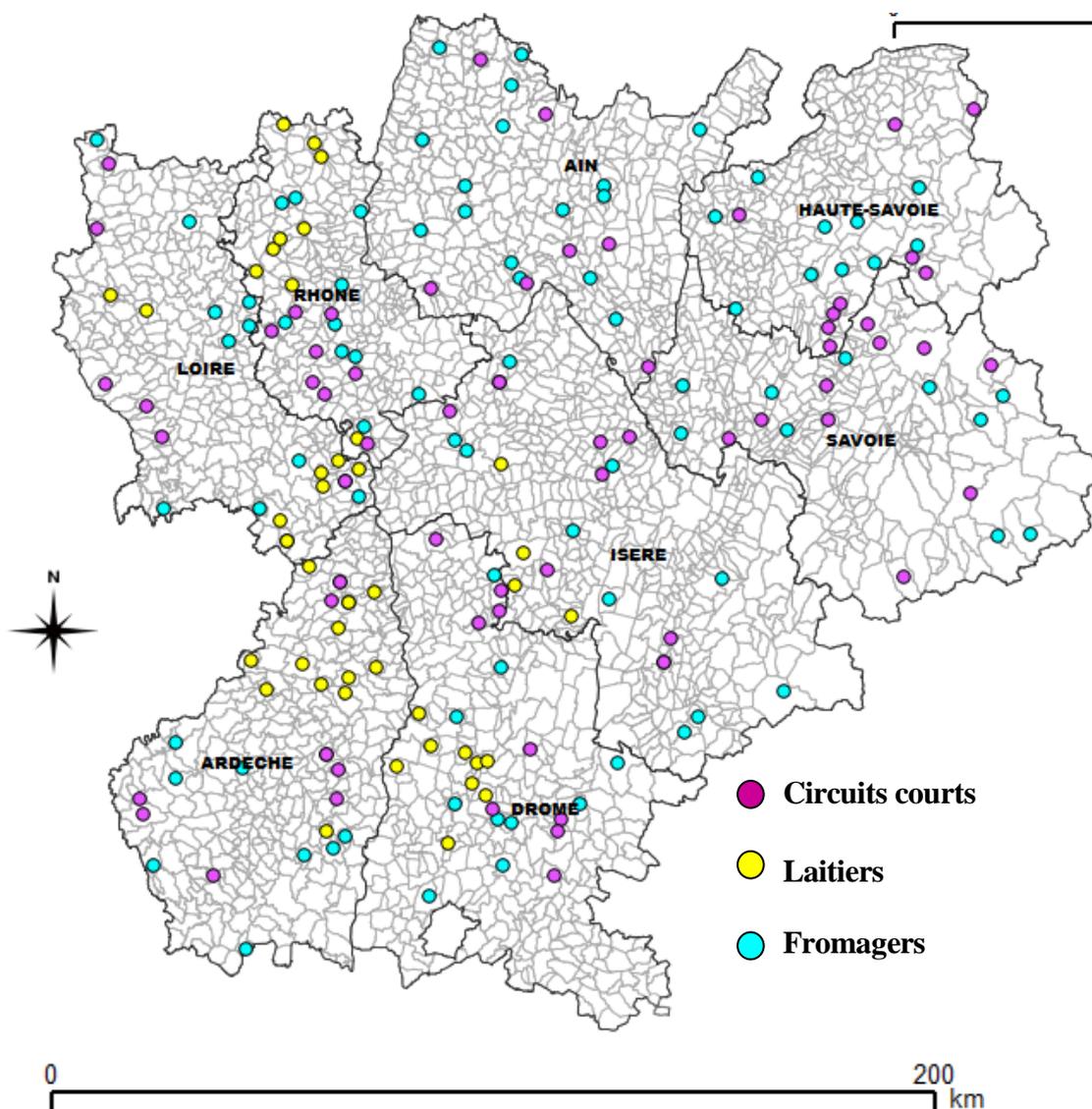


Figure 14 : Représentation géographique des fromagers, laitiers et des éleveurs en circuits courts contactés dans le cadre de l'enquête

B. Ducreux, 2012

Afin de s'assurer de sa pertinence, le questionnaire a été testé chez deux éleveurs présentant des systèmes d'élevage différents : un naisseur qui vend ses chevreaux à un atelier d'engraissement et un naisseur-engraisseur qui a un atelier de vente directe de viande. A la suite de ces tests, le questionnaire n'a que peu été modifié (apport de précision pour quelques questions) ; le temps de réponse a été estimé à 20 minutes.

Il comprend 4 parties organisées de façon à répondre aux objectifs de l'enquête (**Annexe 16**) :

- **Présentation de l'exploitation** : il s'agit ici d'avoir quelques renseignements généraux sur l'exploitation (statut, systèmes, devenir de l'exploitation d'ici 5 ans...).
- **Animaux adultes réformés** : le but est de mieux connaître les systèmes de vente des réformes, les prix pratiqués ainsi que les besoins et attentes des éleveurs.
- **Chevreaux** : cette partie est subdivisée en 3 en fonction du système d'élevage :
 - **Naisseur**
 - **Naisseur-engraisseur avec une vente d'animaux en vif**
Pour ces deux systèmes, les caractéristiques des animaux (nombre, alimentation, âge, poids, prix de vente) sont à renseigner. Par l'intermédiaire de plusieurs questions, l'éleveur émet son opinion sur son système de vente.
 - **Naisseur-engraisseur avec une vente de viande (chevreaux et animaux de réforme)** : le but est de mettre en avant les types de produits vendus en direct aux consommateurs et les différentes étapes de l'élevage à la vente, en passant par l'abattage et la transformation.
- **Création d'un atelier de vente directe de viande** : l'objectif est de savoir si des éleveurs seraient intéressés pour créer leur propre atelier et de mieux comprendre ce qui leur manque aujourd'hui pour franchir le pas.

Ainsi, 205 courriers ont été postés le 31 mai 2012 : la répartition par département entre les fromagers / laitiers / circuits courts est représentée dans le tableau 7. Nous pouvons noter que la proportion 30 % / 70 % entre les laitiers et les fromagers est respectée. La figure 14 permet d'illustrer la bonne représentation géographique de l'échantillon.

2.2.3 Dépouillement du questionnaire

Les premiers retours sont arrivés rapidement. Cependant, au 15 juin, date de renvoi butoir, seulement 45 enquêtes nous étaient parvenues. Les personnes n'ayant pas retourné le questionnaire ont été contactées par téléphone. La majorité des éleveurs ont répondu ne pas encore avoir eu le temps de le compléter à cause des foins, certains l'avaient oublié, d'autres encore ont dit ne pas être dans les règles et donc ne pas souhaiter répondre. Ces appels se sont avérés concluant puisque finalement, il y a eu 85 réponses.

Les questionnaires ont été classés au fur et à mesure en fonction du mode de vente des animaux. Dans un premier temps, seuls les producteurs en filière longue ont été sélectionnés afin de présenter leurs pratiques et de connaître leurs opinions.

Ensuite, ils ont été séparés en deux classes : ceux qui ne désirent pas faire évoluer leur système et ceux qui souhaitent éventuellement entrer dans les circuits courts. Chaque classe a été analysée séparément, le but étant de connaître les raisons de leur choix et les éventuelles difficultés qu'ils rencontrent.

Dans un troisième temps, un travail a concerné uniquement les éleveurs en circuits courts afin de mettre en avant les avantages et les inconvénients de ce système et les différents produits commercialisés. Cette méthode a servi à la fois pour la vente des chevreaux de boucherie et celle des animaux de réforme mais deux dépouillements ont été réalisés puisque l'organisation des deux filières est très différente. Une analyse descriptive des données par les fréquences a été réalisée grâce au logiciel SAS 9.3. Des tests du χ^2 ont permis de tester l'indépendance entre deux variables qualitatives : le mode de vente des chevreaux ou des chèvres et la localisation de l'exploitation (département), le mode de vente des chevreaux ou des chèvres et le système de l'exploitation (fromager, laitier, mixte), le mode de vente des chevreaux ou des chèvres et la taille du troupeau.

2.3 Création de fiches témoignages de producteurs

A destination des éleveurs, ces fiches témoignages ont pour objectif d'illustrer différents types de systèmes de valorisation des chevreaux et des animaux de réforme. Le nombre de fiches réalisées a été dépendant de la diversité des situations qui ont pu être observées et du temps disponible. Choisis parmi les éleveurs enquêtés, les systèmes qui ont fait l'objet de ces fiches témoignages ont des caractéristiques reproductibles. En effet, il ne paraît pas utile de communiquer sur des systèmes reposant sur des particularités et dont aucun autre éleveur ne pourrait s'inspirer. Leur légitimité, leur contenu et leurs cibles ont été déterminés suite au dépouillement des questionnaires pour répondre au mieux aux besoins des éleveurs caprins. Chacun des producteurs a été rencontré sur son exploitation ; un questionnaire a été préalablement réalisé pour faciliter la collecte des données. Avant d'aborder son atelier viande, l'éleveur a présenté son exploitation et ses perspectives pour les 5 ans à venir. Ensuite, la conduite des animaux, le ou les modes de vente, le temps de travail, les résultats économiques, les avantages et inconvénients ainsi que les perspectives ont été abordés.

A l'issue de chaque rencontre, un document de 4 pages a été rédigé pour chaque exploitation.

Ainsi, afin de répondre à la problématique, l'étude a été conduite en 3 phases :

- **Un état des lieux des circuits longs et courts réalisé en rencontrant le maximum d'acteurs des « entreprises d'aval », en vu de la construction du schéma de filière.**
- **Une phase d'enquêtes par courrier, suivi de leur dépouillement, des producteurs caprins pour recueillir leurs opinions sur leurs modes de commercialisation des chevreaux et des animaux de réforme.**
- **Une phase d'élaboration d'outils à destination des éleveurs qui ont notamment pris la forme de fiches témoignages dont le contenu a été précisé avec les retours d'enquêtes producteurs.**

Nous allons maintenant aborder les résultats de ces 3 phases de travail.

PARTIE 3 :
RÉSULTATS DU DIAGNOSTIC
DE LA FILIÈRE VIANDE CAPRINE
EN RHÔNE-ALPES

La présentation du diagnostic de la filière viande caprine en Rhône-Alpes va suivre l'ordre de la partie méthode : l'ensemble des éléments permettant la construction du schéma filière sera d'abord exposé avant de présenter les résultats de l'enquête producteurs. Cette partie va permettre de construire le schéma de filière, visible en dernière page, sur la couverture.

3.1 Plus de 133 000 caprins à vendre en Rhône-Alpes

Le RA fait état de 105 665 chèvres présentes en 2010 dans les 1274 élevages de 20 chèvres et plus de la région. Il est intéressant de noter que, sans seuil minimal fixé, il y a 113 321 chèvres chez 2603 élevages et particuliers. Les ratios de référence présentés dans la partie méthode vont être appliqués à ce chiffre pour évaluer le nombre d'animaux produits en 2011.

Nous considérons tout d'abord que seulement 90 % des chèvres présentes ont mis bas. En appliquant ensuite le taux de prolificité moyen des troupeaux rhônalpins, nous pouvons estimer que 152 160 chevreaux sont nés. Ensuite, parmi eux, en prenant en compte le taux de mortalité et de renouvellement du troupeau, nous pouvons évaluer à 105 250 le nombre de chevreaux à valoriser en viande en 2011.

Ensuite, en sommant le nombre de chèvres et le nombre de boucs, nous obtenons 113 000 animaux. Avec un taux moyen de réforme de 25 %, nous obtenons environ 28 245 bêtes réformées.

Nous avons ainsi pu évaluer qu'en 2011, plus de 133 000 animaux, sous-produits de la filière laitière, sont sortis des élevages caprins pour une valorisation en viande que ce soit au travers des filières longues et des circuits courts.

3.2 Caractérisation de la filière longue « chevreaux de boucherie »

Certains éleveurs souhaitent s'occuper le moins possible de leurs chevreaux et les voir partir rapidement : les jeunes animaux sont alors élevés par des ateliers d'engraissement spécialisés et ensuite vendus à des sociétés d'abattage et de négoce de viande. Nous allons présenter successivement les acteurs qui agissent au sein de cette filière.

3.2.1 Trois ateliers d'engraissement indépendants regroupés dans deux départements

En 1997, 4 engraisseurs collectaient des chevreaux rien que sur le département de l'Ardèche (*Kudela, 1997*).

3.2.1.1 *Des ateliers producteurs de chevreaux légers*

Créés à la fin des années 80 dans la Drôme et en Ardèche, ces ateliers collectent aujourd'hui 47 % des chevreaux vendus à 8 jours. Ils produisent des **chevreaux légers qui pèsent entre 8 et 11 kg de poids vif et qui sont abattus à l'âge de 3 à 5 semaines avec un rendement carcasse compris entre 56 et 58 %**. Ces animaux sont alimentés uniquement au lait pour produire une viande claire, apparentée à de la volaille et très tendre.

Après avoir présenté les trois ateliers séparément, nous exposerons les difficultés qu'ils rencontrent.

3.2.1.2 *Un atelier familial avec une collecte étendue sur 7 départements*

Créé en 1986, l'atelier de la famille SIMIAND est situé à Cliousclat dans la Drôme. Depuis 3 ans, il a atteint son rythme de croisière avec 18 000 chevreaux ramassés par an chez environ 245 éleveurs dont près de 95 % en Rhône-Alpes. Du 15 août au 15 mai, une fois par semaine, M. Simiand

parcourt avec son camion l'Ardèche, la Drôme, la Loire, l'Isère, le Rhône, le Vaucluse et la Lozère pour collecter les animaux ensuite élevés dans les 6 bâtiments de 250 m².

A leur arrivée sur l'exploitation, les chevreaux reçoivent, pendant environ une semaine, un traitement médicamenteux préventif contre les diarrhées et les problèmes pulmonaires. Leur alimentation est composée exclusivement de lait en poudre, distribué à volonté par l'intermédiaire d'une louve : l'IC¹¹ est en moyenne de 1,45. Une étude réalisée en 2010 par les Syndicats Caprins de Charentes-Poitou et par la FRESYCA dans 15 exploitations avec un atelier d'engraissement a montré que l'IC moyen était de 1,25 dans ces structures (**FRESYCA, 2010**). Mais il dépend fortement de la quantité de poudre diluée dans l'eau et donc du type de lait utilisé. Ramassés à environ 8 jours, ces animaux sont très sensibles : pour faciliter leur adaptation dans leur nouveau lieu de vie, la famille Simiand souhaite que les chevreaux aient appris à téter à la tétine avant leur départ de l'élevage où ils sont nés et qu'ils ne soient pas trop petits. Pour dissuader les éleveurs de laisser leurs animaux sous les mères, un prix très bas a été affecté aux chevreaux qui ne savent pas téter. Les Simiand ont également défini différents tarifs, fonction du poids vif de l'animal, pour encourager l'éleveur à le garder plus longtemps, l'idéal étant que le chevreau pèse au moins 5 kg. Grâce à ce système de prix variables, l'atelier Simiand arrive à ne pas dépasser 7 % de mortalité et a pour objectif d'atteindre 5 % avec encore plus de sélection dans les élevages.

Le coût de revient d'un chevreau de 10 kg, prêt à être abattu, est estimé entre 2,20 et 2,30 €/kg poids vif en prenant en compte le prix d'achat, le ramassage, l'alimentation, les frais d'élevage (eau, énergie, paille) et les frais vétérinaires ; seule la main d'œuvre n'est pas comptée.

Cette activité nécessite 3 personnes à temps plein pendant toute la période d'engraissement : en effet, il s'agit d'assurer le ramassage des chevreaux, les soins à leur apporter, leur surveillance et le nettoyage des boxes entre chaque lot pour assurer une hygiène irréprochable, garante d'une bonne santé des animaux. Les Simiand ont également un troupeau caprin de 200 chèvres pour un quota de 180 000 litres de lait. En outre, l'été, lorsque l'engraissement est terminé, la famille Simiand se consacre à une activité arboricole fruitière.

3.2.1.3 Un atelier ardéchois de plus en plus sélectif

Créé en 1985, l'atelier de M. et Mme Moins est situé à Saint-Barthélémy-le-Meil en Ardèche. Alors qu'auparavant ils engraisaient plus de 13 000 chevreaux, ils n'en ramassent aujourd'hui plus que 10 000, auprès de 80 éleveurs, et ne souhaitent pas s'agrandir. En effet, ils ont préféré arrêter la collecte en Isère et conserver seulement celle de la région de Lamastre en Ardèche, de septembre à fin mars. Toujours pour limiter le coût de ramassage, ils ont mis en place des points de collecte ce qui leur évite de se rendre dans chaque ferme. Plusieurs éleveurs d'une même zone géographique se retrouvent pour livrer leurs chevreaux : ce rendez-vous peut avoir lieu dans la ferme d'un des éleveurs, au bord de la route qu'emprunte l'engraisseur... La moitié de la production totale est ramassée avant Noël ; en effet, les producteurs de la région de Lamastre ont en majorité des mises-bas dessaisonnées. Nourris à la poudre de lait distribuée grâce à une louve, les animaux doivent absolument savoir téter seuls à la tétine lorsqu'ils sont collectés. Les Moins ont choisi de ne pas faire de traitement médicamenteux préventif mais de soigner les animaux au cas par cas lorsqu'ils sont malades. Le taux de mortalité moyen est de 5 % ; il a été exceptionnellement de 10 % l'année dernière à cause d'un problème de livraison de la poudre de lait. Depuis 2010, les Moins ont une nouvelle activité de vente et de réparation de quads, en parallèle de leur atelier d'engraissement. Aujourd'hui, ils pensent continuer à produire des chevreaux de boucherie mais, pour que cette activité reste viable, ils vont de plus en plus sélectionner les animaux qu'ils achètent.

3.2.1.4 Un petit atelier drômois en complément d'activité

M. Seigner a créé son atelier d'engraissement en 1991 à Aurel dans la Drôme avec 350 chevreaux par an. Après l'installation de son épouse en 2006, l'activité engraissement s'est

¹¹ Indice de Consommation

Tableau 8 : Evolution du prix d'achat des chevreaux aux éleveurs,
pratiqués par les trois engraisseurs indépendants au cours de la campagne 2011-2012
B. Ducreux, 2012

Périodes de la campagne 2011-2012	Prix d'achat aux éleveurs (par kg de poids vif)	Offre
Du 15 août à la fin du mois d'octobre	De 1,8 à 1,9 €/kg	
Pendant le mois de novembre	De 1,8 à 2,8 €/kg	
De décembre à mi-mars <i>(la fin de la période varie chaque année suivant la date de Pâques mais c'est 3 semaines avant Pâques que les prix commencent à diminuer)</i>	1,6 €/kg	60 % des chevreaux des 3 ateliers ramassés pendant cette période
A partir de mi-mars	De 1 à 1,5 €/kg	

développée pour atteindre aujourd'hui 4500 chevreaux annuels. Cet atelier reste une activité complémentaire : en effet, M. Seigner est exploitant forestier (production de bois de chauffage et de bois déchiqueté) et possède 17 ha de vigne tandis que Mme Seigner travaille à l'extérieur à $\frac{3}{4}$ de temps. Ces engraisseurs ont choisi de ne pas parcourir plus d'une heure quinze en 4*4 pour ramasser les chevreaux. C'est pourquoi ils les collectent exclusivement dans la Drôme, chez environ 80 éleveurs : si d'autres, localisés plus loin, souhaitent leur vendre leurs chevreaux, ils peuvent les amener sur un point de collecte, de début septembre à fin mars. A partir du mois d'avril, les producteurs sont obligés de livrer leurs animaux directement à l'atelier.

Seuls les chevreaux qui savent téter à la tétine et qui pèsent au minimum 5 kg sont acceptés. En effet, M. et Mme Seigner ont choisi de ne pas faire de traitement médicamenteux préventif, il est donc indispensable qu'ils aient des animaux plus robustes. Ils ont également opté pour une distribution de lait non automatique mais au seau tétine 3 fois par jour : ce suivi quasi personnalisé des chevreaux leur permet d'avoir un taux de mortalité de seulement 2,5 %. L'IC est estimé à 1,43, le coût alimentaire à 12,2 €/chevreau et le coût de la litière (paille) à 0,35 €/chevreau. Il n'a pas été possible de connaître les frais d'élevage (eau et énergie) et les frais de transport. La rentabilité de l'atelier diminuant d'année en année et l'activité bois se développant, les Seigner souhaitent à terme céder leur atelier d'engraissement. Cependant, tant qu'ils continuent leur activité, ils sont prêts à engraisser plus de chevreaux puisque leurs bâtiments le leur permettent.

3.2.1.5 Un fonctionnement propre à chaque atelier mais des difficultés partagées

Chaque atelier fixe lui-même ses prix d'achat des chevreaux aux éleveurs en fonction de l'évolution de ses charges (poudre de lait, carburant, produits vétérinaires, litière, eau, énergie...) et de la période de l'année : les chevreaux gras sont vendus plus chers pendant les fêtes de Noël, des Rameaux et de Pâques. Ainsi, lors d'une campagne d'engraissement (du 15 août au 15 juin environ), nous pouvons distinguer 4 périodes, caractérisées par des prix d'achat différents (**Tableau 8**). Il faut rappeler qu'un chevreau est fini d'engraisser et abattu en moyenne 1 mois après son départ de l'élevage où il est né. Du 15 août à la fin du mois d'octobre, nous observons des prix plus élevés qu'après Noël car les chevreaux sont moins nombreux et qu'il est plus facile de les vendre. Le cours le plus haut est pratiqué au mois de novembre puisque ces animaux seront abattus pour Noël, période de l'année où la demande est importante. Les prix d'achat n'augmentent pas pour les fêtes des Rameaux et de Pâques alors que les prix de vente sont plus élevés car les engraisseurs disent profiter de cette période pour équilibrer leur campagne. Après les fêtes chrétiennes, le prix chute car la demande est très faible.

Même si chaque atelier a ses caractéristiques propres (zone de collecte, conduite d'élevage des chevreaux, performances techniques, prix d'achat), les difficultés mises en avant ont été identiques chez ces 3 engraisseurs.

- La première difficulté est la **saisonnalité de la production** : parmi les 32 500 chevreaux collectés, 60 % le sont de décembre à mars. Le début d'année est donc une période de travail très chargée alors même que les conditions climatiques ne sont pas forcément adaptées à l'élevage de chevreaux. En effet, ces jeunes animaux, très sensibles aux changements de température, sont fragilisés lors du transport. A leur arrivée sur le lieu d'engraissement, ils sont mélangés avec des chevreaux d'origine différente et doivent s'adapter à leur nouvelle alimentation. L'animal a d'autant plus de chance de bien supporter ces changements s'il a bien bu le colostrum, s'il pèse au moins 5 kg et s'il sait téter seul.

- Les **contraintes administratives** prennent de plus en plus de temps :
 - Il est obligatoire de remplir un document de circulation dès que des animaux sont déplacés et de déclarer ce mouvement au GDMA¹² sous 7 jours.

¹² Groupement de Défense contre les Maladies des Animaux

Depuis le 1^{er} juillet 2012, la réglementation a évolué (*Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche, de la Ruralité et de l'Aménagement du territoire, 2012*). Auparavant, il suffisait d'indiquer le nombre de chevreaux qui quittaient l'exploitation ; désormais, il est obligatoire de reporter l'indicatif de marquage de l'exploitation de naissance de l'animal (6 chiffres). Cette nouvelle réglementation change peu de choses pour le document de circulation établi au départ de l'élevage naisseur puisqu'il n'y a qu'un numéro à inscrire ; cependant, tout devient plus compliqué lorsque les animaux quittent l'atelier d'engraissement à destination de l'abattoir. En effet, tous les chevreaux d'une même exploitation ne sont souvent pas engraisés dans le même lot. Au chargement des animaux, il faut donc reporter sur le document de circulation le numéro d'exploitation de chaque chevreau ; si plusieurs animaux proviennent du même élevage, il faut faire suivre ce numéro du nombre de chevreaux concernés. Cette nouvelle réglementation n'a pas été bien accueillie puisqu'elle va considérablement augmenter le temps passé au chargement des animaux et qu'elle ne va rien apporter aux engraisseurs. Sa mise en pratique débutera pour la nouvelle campagne d'engraissement en septembre 2012.

➤ Depuis octobre 2011, les engraisseurs doivent remplir une 'Fiche de ramassage' qui doit être envoyée à l'abattoir 48 heures avant le départ des animaux. L'identité de l'engraisseur, le nombre d'animaux, leur poids moyen, les coordonnées du vétérinaire ainsi que tous les événements pathologiques (dates de début et de fin des traitements médicamenteux, nom des médicaments, délai d'attente et numéro de l'ordonnance) doivent être renseignés. Elle impose donc de connaître exactement le nombre d'animaux qui vont partir à l'abattoir deux jours avant leur départ.

- La troisième difficulté, considérée comme la plus importante et la plus inquiétante est **l'augmentation du prix de la poudre de lait**. L'aliment est l'élément déterminant du bon engraissement de l'animal et donc de la rentabilité de l'atelier. En effet, l'objectif est d'avoir un chevreau qui atteint le poids désiré le plus rapidement possible et qui a un rendement carcasse le meilleur possible. Le temps d'engraissement de cet animal est très court (en moyenne 4 semaines) et donc chaque jour d'engraissement en plus augmente le coût de revient. Le choix de l'aliment d'engraissement est donc essentiel : il doit présenter une digestibilité maximale, permettre un GMQ¹³ élevé tout en limitant l'IC. C'est pourquoi les fabricants d'aliments proposent des laits avec une teneur élevée en matières grasses et en protéines laitières (issues du lactosérum), qui contiennent une diversité d'huiles végétales (profil d'acides gras plus proche du lait maternel) et des vitamines et oligo-éléments en adéquation avec les besoins des animaux. L'alimentation est le poste de charges le plus important et il ne cesse d'augmenter. Pour l'illustrer, Bonilait Protéines nous a communiqué l'évolution du cours du lactosérum depuis 2009 et l'évolution du tarif d'un des aliments d'allaitement de Lactalis Feed utilisés par les engraisseurs a été récupéré (**Annexes 17 et 18**). Même si ces prix ne correspondent peut-être pas exactement à ceux appliqués aux ateliers d'engraissement spécialisés, ils permettent de voir qu'en 5 ans, les engraisseurs ont dû faire face à une augmentation de 20 %. D'après les données obtenues auprès de quelques ateliers, il faut environ 7,5 kg de poudre de lait pour engraisser un chevreau. Ainsi, entre 2008 et 2012, le coût alimentaire d'un chevreau a augmenté de 1,8 €.

- Même si aucun d'eux ne l'a cité, un quatrième élément apparaît comme une contrainte et peut même devenir une menace pour ces ateliers. En effet, ces trois engraisseurs indépendants que nous avons décrits **volent l'intégralité de leur production aux Ets Ribot** dans le Vaucluse. La pérennité de leur activité d'engraissement et de la collecte des chevreaux chez plusieurs centaines d'éleveurs dépend donc d'une seule entreprise d'aval, dont l'activité principale est l'abattage de lapins.

3.2.2 Cabri Production, une société de collecte de chevreaux présente sur toute la région avec ses sept ateliers d'engraissement intégrés

Il y a 10 ans, Cabri Production a été rachetée par M. Ferragu et par la société LDC et est devenu une filiale de ce grand groupe. Aujourd'hui, M. Pieau est à la tête de cette entreprise qui collecte des

¹³ Gain Moyen Quotidien

Légende :

* chiffre mesuré

** chiffre estimé

1274 élevages rhônalpins de plus de 20 chèvres* : 105 665 chèvres* et 152 160 chevreaux nés**

105 250 chevreaux
à valoriser en viande**

Naisseurs

69 100 chevreaux*

Prix de vente : 1 à 2,8 €/kg poids vif

**Intégrateur Cabri production
(7 ateliers d'engraissement)**

53 %

Trois ateliers d'engraissement indépendants

EARL Simiand

26 – Cliousclat

Ardèche – Drôme – Loire – Isère - Rhône

18 000 chevreaux légers* – 26 %

M. et Mme Moins

07 – Saint Barthélémy-le-Meil

Ardèche

10 000 chevreaux légers* – 14,5 %

M. et Mme Seigner

26 – Aurel

Drôme

4 500 chevreaux légers* – 6,5 %

47 %

M. Giraud (transporteur salarié)

Ardèche – Drôme – Isère – Rhône –
Savoie – Haute-Savoie

16 000 chevreaux* – 23,2 %

**M. Joninon (transporteur et
engraisseur) 42 – Balbigny**

Loire - Rhône

12 000 chevreaux* – 17,4 %

Transport : 1,52 €/chevreau

**M. Dorin (transporteur et
engraisseur)**

71 – Saint-Pierre-le-Vieux
Loire – Rhône - Ain

8 600 chevreaux* – 12,4 %

M. Daumas

26 – Montmeyran

8 900 chevreaux*

M. Perrin

26 – Charpey

3 550 chevreaux*

M. Guignard

26 – Marches

3 550 chevreaux*

M. Palais

42 – Cottance

4 000 chevreaux*

M. Dugas

69 – Chambost-
Longessaigne

4 000 chevreaux*

**Engraissement :
4,56 €/chevreau
léger**

**Figure 15 : Quatre structures d'engraissement
acheteuses de chevreaux en 2011**

B. Ducreux, 2012

chevreaux sur un tiers du territoire français et les livre dans seize ateliers d'engraissement. Ces engraisseurs ont un statut particulier, ils sont intégrés c'est-à-dire que Cabri Production gère la collecte et les livraisons des animaux et leur fournit l'alimentation et les produits vétérinaires nécessaires. Le fait de fonctionner en intégration permet de mieux gérer la production et donc de mieux planifier les ventes, de réduire les coûts de collecte et d'avoir des tarifs avantageux sur la poudre de lait et les produits vétérinaires. Pour un engraisseur, l'intérêt d'être intégré est d'avoir peu d'argent à mobiliser pour cette activité : seuls les bâtiments sont à lui alors qu'un engraisseur indépendant doit disposer d'une trésorerie importante pour l'achat de la poudre de lait (réalisé en début de campagne) et pour le paiement comptant des chevreaux (réalisé tout au long de la campagne).

La rémunération est de 4,56 €/animal engraisé ; deux engraisseurs effectuent eux-mêmes le ramassage dans les élevages et sont payés 1,52 €/cheveau pour cette prestation.

Lors de la campagne 2010-2011, Cabri Production a collecté 36 600 chevreaux en Rhône-Alpes c'est-à-dire 53 % des animaux vendus à 8 jours. Ceux-ci ont été engraisés dans 7 ateliers (3 sont dans la Drôme, 2 dans la Loire, 1 dans le Rhône et 1 en Saône-et-Loire). Trente pour cent de ces animaux ont été vendus aux Ets Ribot et le reste de la production à Palmid'Or Bourgogne. Les prix de vente n'ont pas pu être obtenus tout comme les résultats techniques des élevages, jugés confidentiels par les dirigeants de cette société. Cependant, les rencontres avec 3 engraisseurs intégrés ont permis d'avoir quelques éléments. La mortalité est supérieure à 10 %, ceci s'explique notamment par le fait que la sélection des chevreaux est moins stricte que celle des engraisseurs indépendants : les animaux sont livrés dans les ateliers souvent bien avant qu'ils aient 8 jours et tous ne savent pas téter. Pour la prochaine campagne, les responsables de Cabri Production ont décidé de ne plus accepter ceux qui sont nourris à la gouttière et de ne ramasser que les chevreaux qui savent téter seuls à la tétine, pour limiter les pertes dans leurs ateliers. Dès leur arrivée, ils sont traités contre les problèmes pulmonaires et les diarrhées ; les élevages sont suivis par le vétérinaire de Cabri Production qui effectue une visite mensuelle. Les deux engraisseurs qui réalisent la collecte des chevreaux fixent leur prix d'achat en accord avec leur intégrateur. Ceux-ci sont présentés en **annexe 19**. En 2012, un cheveau de 5 kg a pu être acheté de 6,5 € à 11,75 €, selon la période.

Les responsables de Cabri Production ont souligné le fait que les chevreaux ont toujours été payés plus chers aux éleveurs de Rhône-Alpes qu'à ceux des autres régions et notamment de Poitou-Charentes. Pour vérifier cette information, les prix de vente des chevreaux ont été demandés à la FRESYCA (**Annexe 20**). Pendant le mois de mars 2011, les animaux ont été payés 3 à 3,5 € pièce et pendant le mois de mars 2012, le prix est tombé entre 2 et 2,5 € pièce. En Poitou-Charentes, les chevreaux sont plutôt ramassés à 3 jours, nous pouvons donc penser qu'ils n'atteignent pas les 5 kg requis en Rhône-Alpes. Pour la même période, un cheveau de 4 kg sera acheté 6,4 € pièce en Rhône-Alpes. Les animaux sont donc effectivement payés plus chers dans la région. Paradoxalement, la taille moyenne des élevages et des ateliers d'engraissement étant plus importante en Poitou-Charentes qu'en Rhône-Alpes, les coûts de collecte, alimentaires et vétérinaires par animal doivent y être moins élevés. La société Cabri production se doit donc d'être techniquement meilleure si elle veut produire des chevreaux gras à un prix équivalent à celui de ses concurrents de l'Ouest.

L'évolution du prix de la poudre de lait est également l'élément qui inquiète cette société et qui peut, à terme, menacer sa pérennité.

Ainsi, en 2011, 69 100 chevreaux ont été vendus à 8 jours aux 4 structures d'engraissement présentées (3 engraisseurs indépendants et Cabri Production) ce qui représente un peu de plus de 65 % du nombre total de chevreaux total produits (Figure 15).

Tableau 9 : Evolution du prix d'achat des chevreaux aux engraisseurs,
pratiqués par les Ets Ribot au cours de la campagne 2011-2012
B. Ducreux, 2012

Périodes pour la campagne 2011-2012	Prix d'achat aux engraisseurs (par kg de poids vif)
Novembre - Décembre	3,5 €/kg
Noël	4 €/kg
Fêtes des Rameaux et de Pâques	3,6 €/kg
Reste de l'année	2,5 à 2,7 €/kg

3.2.3 Deux sociétés principales d'abattage et de négoce de viande

En France, il y a 3 grands groupes qui abattent et commercialisent la majorité des chevreaux :

- **Loeul & Pirirot** dans les Deux-Sèvres, leader européen dans la transformation de viande de lapin.
- **Palmid'Or** Bourgogne en Saône-et-Loire (en limite de Rhône-Alpes), filiale du Groupe LDC, numéro 1 français en volailles labels, canard, dindes, élaborés de volailles et produits asiatiques.
- **Ets Ribot** dans le Vaucluse (en limite de Rhône-Alpes), spécialisé dans l'abattage et le conditionnement de lapins.

Alors qu'il y a 5 ans le groupe Doux (86) abattait 190 000 chevreaux, il a aujourd'hui cessé son activité. En Rhône-Alpes, seules 2 de ces sociétés interviennent : les Ets Ribot et Palmid'Or Bourgogne. L'autre entreprise achète des chevreaux dans l'ouest de la France. En 1996, une étude a montré qu'au moins 4 importantes sociétés d'abattage collectaient des chevreaux engraisés en Rhône-Alpes : les Ets Ribot et Palmid'Or Bourgogne étaient déjà présents sur le marché (*Chaumet, 1996*). Les deux autres ont depuis cessé leur activité chevreaux.

3.2.3.1 *Les Ets Ribot : une entreprise familiale ancrée sur le marché français*

Cette société indépendante a été créée en 1978 et depuis, trois générations se sont succédées. Elle compte aujourd'hui 100 salariés et abat chaque semaine 52 000 lapins. Sur les 30 millions de chiffre d'affaire, 5 millions sont liés à l'activité chevreaux de boucherie. Sur la campagne 2010-2011, entre septembre 2010 et juin 2011, les Ets Ribot ont abattu 100 000 chevreaux provenant des régions Midi-Pyrénées, PACA et Rhône-Alpes. Les 55 000 animaux rhônalpins ont été élevés à 80 % chez des engraisseurs spécialisés et seulement 20 % ont été engraisés chez les éleveurs qui les ont fait naître. En effet, de moins en moins de producteurs souhaitent engraisser leurs chevreaux à cause du prix croissant de la poudre de lait et de la charge de travail occasionnée. M. Ribot a encouragé cette évolution puisqu'elle lui permet de réduire ses coûts de collecte. Actuellement, le ramassage des chevreaux gras chez les naisseurs-engraisés d'Ardèche est effectué par un négociant en bestiaux qui réalise juste la prestation de transport en étant rémunéré au kilo vif transporté. Les éleveurs doivent le plus souvent emmenés les animaux sur des points de collecte à part s'ils en ont beaucoup.

Les prix d'achat des chevreaux engraisés varient au cours de la campagne (**Tableau 9**). En 2012, un chevreau de 10 kg a pu être vendu de 25 € à 40 €, selon la période. Chaque semaine, une cinquantaine de chevreaux est abattue selon le rituel Halal, les autres le sont de façon conventionnelle. Quarante pour cent des carcasses sont exportées vers l'Italie et plus minoritairement vers l'Espagne ; soixante pour cent restent sur le marché français et sont soit vendues à des grossistes en carcasse entière, soit découpées pour être commercialisées en GMS.

Les Ets Ribot proposent actuellement aux grandes enseignes (Auchan, Systèmes U, Metro, Leclerc, Casino...) des barquettes de demi-chevreau de 2,5 à 3 kg, d'épaule de chevreau ou de gigot de chevreau.

Le marché à l'export s'est fortement rétréci en 2012 : une baisse de 17 % a été enregistrée sur les ventes de Pâques. Ceci s'explique par la crise qui touche l'Italie et l'Espagne. Cette diminution de la demande de viande de chevreau est aussi observée en France. Pour essayer de toucher un nouveau public et d'apporter une meilleure valorisation de l'animal, M. Ribot souhaite aujourd'hui développer de nouveaux produits (côtes, carrés de chevreau...). Les Ets Ribot ont déjà déposé leur marque 'Chevreau Drôme – Ardèche' pour faire jouer l'argument de proximité.

Chaque année, de la publicité est faite dans les GMS pour mettre en avant le produit :

- soit le produit apparaît dans le catalogue d'une enseigne et donc les centrales qui travaillent avec M. Ribot sont obligées de proposer le produit à leurs clients dans leurs magasins.
- soit des animations sont organisées directement dans le rayon boucherie des magasins.

Le bilan de chaque opération est très positif : tant qu'il y a de la publicité, les ventes sont dynamisées mais à son arrêt, elles chutent. Ainsi, nous pouvons penser que si cette viande est peu consommée, c'est

peut-être qu'elle est tout simplement peu connue des consommateurs. Aujourd'hui, M. Ribot souhaite continuer son activité d'abattage et de vente de viande de chevreau, même s'il pense que l'avenir sera difficile.

3.2.3.2 *Palmid'Or Bourgogne : une filiale d'un groupe leader de l'alimentaire en Europe, tournée vers le marché à l'export*

Avec ses 63 sites de production en France, en Pologne et en Espagne et ses 15 500 salariés, le Groupe LDC est connu pour ses marques « Le Gaulois », « Loué », « Maître Coq » ou encore « Marie ». La vente de viande de chevreau représente 0,1 % de son chiffre d'affaire. Chaque année, 120 000 animaux sont abattus à Palmid'Or, situé à Trambly, en Saône-et-Loire. Un peu plus de 20 % des chevreaux viennent de la région Rhône-Alpes, les autres sont nés en Bourgogne, en PACA ou dans la région Centre. Tous les animaux proviennent des ateliers d'engraissement intégrés de Cabri production. Quatre-vingt pour cent des carcasses sont exportées entières vers l'Italie et l'Espagne et vingt pour cent restent en France et sont commercialisées par des bouchers, des grossistes ou des GMS. L'abattage de chevreaux représente aujourd'hui seulement 7 % de l'activité de l'abattoir Palmid'Or, 50 000 canards et 30 000 lapins tués par semaine constituent les 93 % restants.

Les 3 grandes entreprises françaises sont en concurrence les unes avec les autres : en effet, elles proposent les mêmes produits qu'elles vendent sur les mêmes marchés. Les Ets Ribot essayent de se démarquer en cherchant de nouveaux produits alors que cela ne semble pas être dans les priorités de Palmid'Or. Ceci s'explique par la différence d'importance, au sein de ces 2 sociétés, de l'activité chevreau de boucherie (0,1 % du CA pour Palmid'Or contre plus de 16 % pour les Ets Ribot) et par le marché sur lequel elles ont choisi de s'installer (80 % d'export contre 40 %).

3.2.3.3 *Des difficultés de plus en plus menaçantes*

- La première difficulté qui touche plus les Ets Ribot est l'évolution de la **législation sur le transport des animaux**. Le règlement (CE) n°1 / 2005 stipule que les cages de transport ne doivent pas empêcher les mouvements naturels des animaux (*Parlement Européen et du Conseil, 2004a*). Pourtant, les chevreaux sont le plus souvent transportés dans des cages de 34 cm de hauteur, normalement interdites mais tolérées jusqu'à maintenant par les services vétérinaires. Des associations de protection animale ont mis à jour ces pratiques. Il va bientôt être interdit en Europe de transporter des chevreaux gras dans des cages inférieures à 65 cm de hauteur et l'application de cette réglementation va être très encadrée. Jusqu'à présent, les Ets Ribot ramassaient souvent lapins et chevreaux pendant la même tournée et les transportaient dans les mêmes modèles de cages. Deux possibilités s'offrent aujourd'hui à eux : soit leurs 7 camions peuvent être aménagés avec des cages adaptées et ils ne pourront plus ramasser autant d'animaux, soit ils achètent des bétailières pour transporter les chevreaux en vrac. Dans tous les cas, de gros investissements sont à prévoir et risquent de fragiliser l'entreprise.

- La deuxième difficulté rencontrée est la **législation sur le devenir de certains organes de l'animal** (*Ministre de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche, de la Ruralité et de l'Aménagement du Territoire et al., 2011*). Depuis la crise de l'ESB¹⁴, certains tissus sont considérés comme des MRS¹⁵ et sont retirés de la chaîne alimentaire au titre de la prévention et de la précaution. Cependant, cette réglementation n'est pas harmonisée au niveau européen. En France, il est interdit de commercialiser le crâne y compris les yeux des caprins quelque soit leur âge. Seul l'encéphale des animaux de plus de trois mois et de moins de six mois peut être consommé. En Europe, les crânes, y compris l'encéphale et les yeux, sont considérés comme des MRS si l'animal à plus de douze mois.

¹⁴ Encéphalopathie Spongiforme Bovine

¹⁵ Matériels à Risques Spécifiés

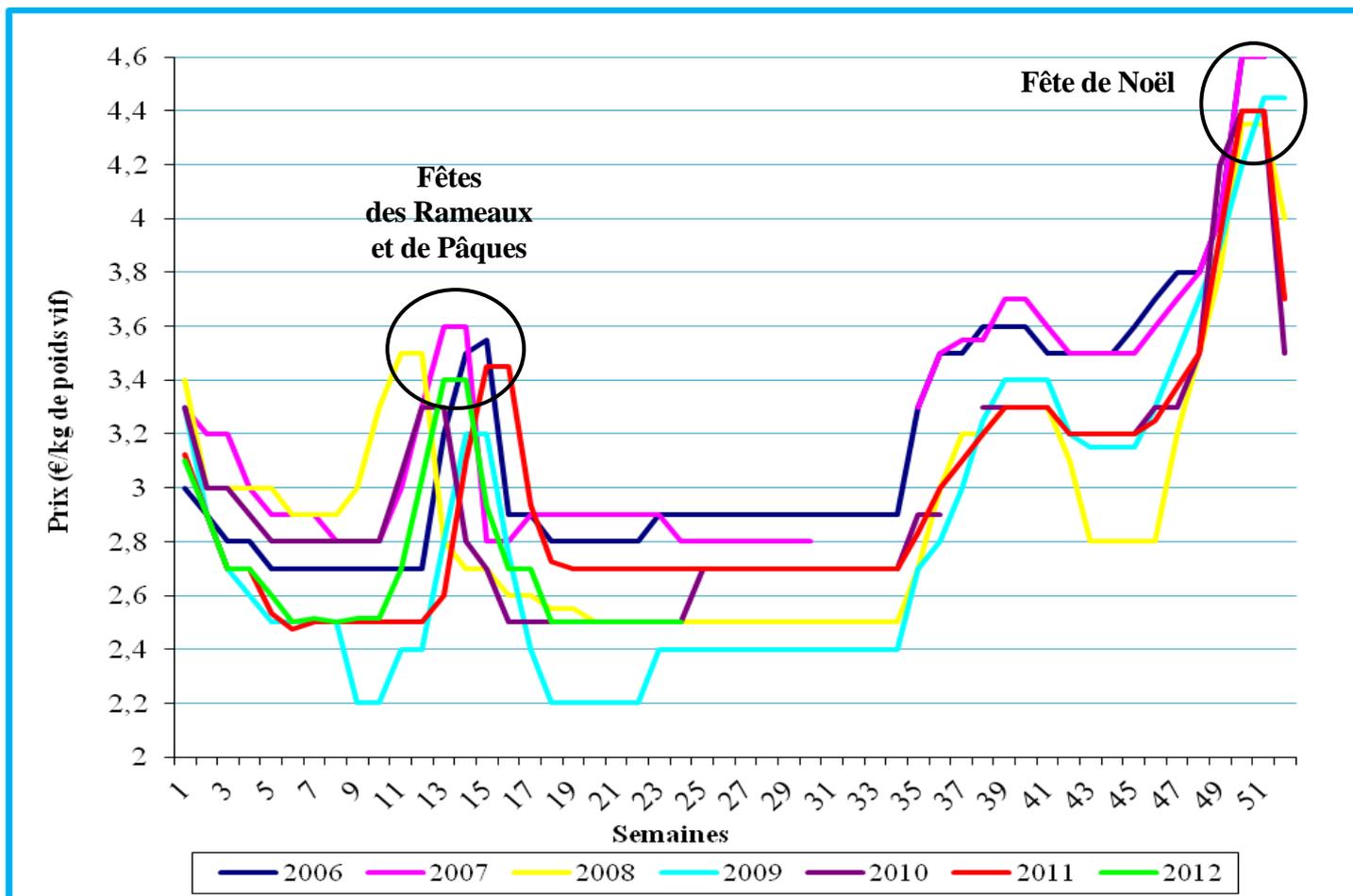


Figure 16 : Evolution du cours du chevreau gras de 2006 à 2012
(FranceAgriMer, 2012 ; FRESYCA, 2009)

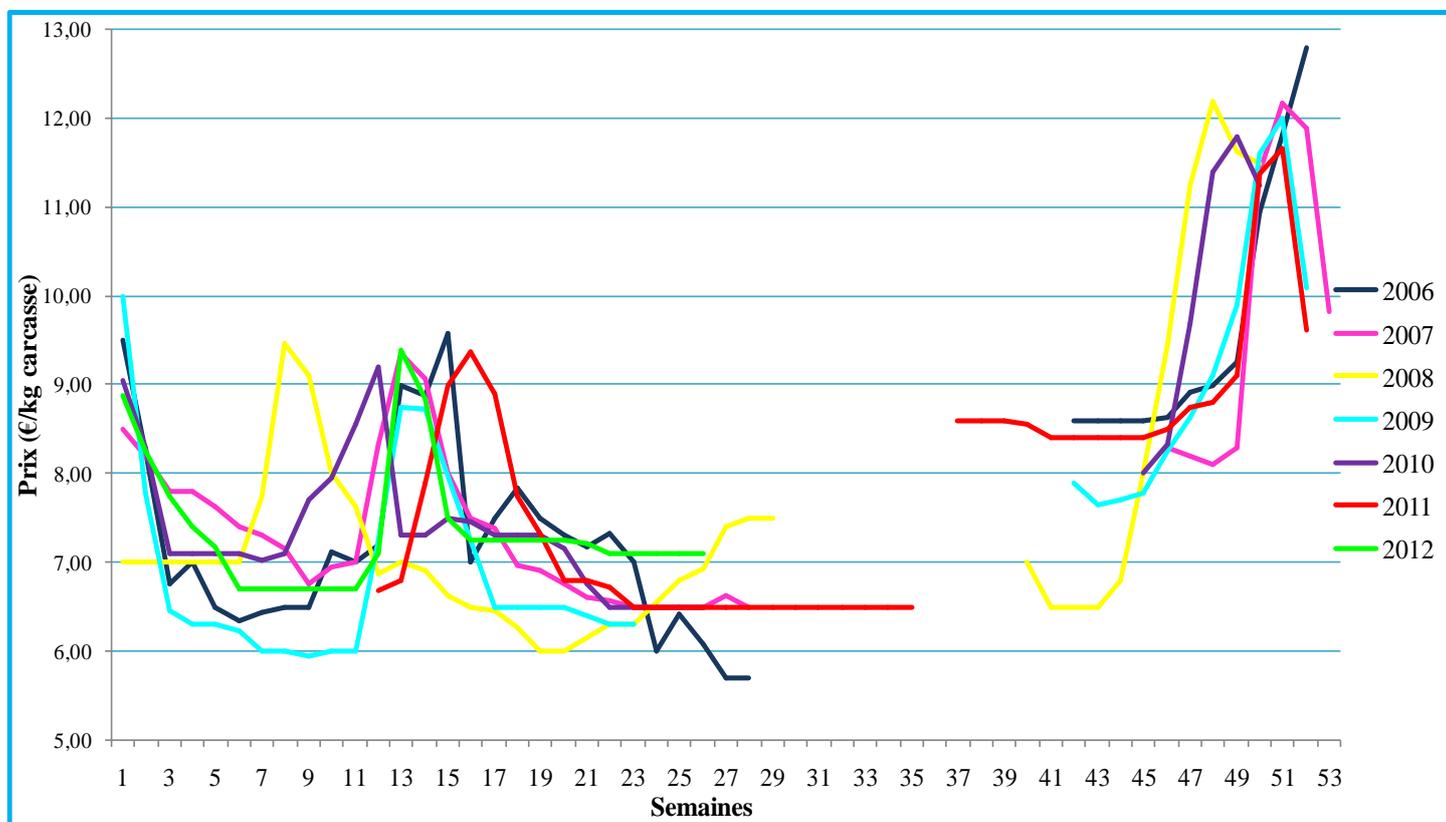


Figure 17 : Evolution du cours de la viande de chevreau à Rungis de 2006 à 2012
(FranceAgriMer, 2012a)

Cette différence de réglementation a de lourdes conséquences sur les entreprises françaises. En effet, la tête représente environ 10 % du poids carcasse de l'animal et sur le marché à l'export, les chevreaux français se retrouvent en concurrence avec des animaux espagnols, grecs ou italiens qui sont commercialisés avec la tête. Ainsi, pour un poids vif identique, nos voisins européens ont plus de poids carcasse à vendre, ils peuvent donc se permettre de baisser leur prix de vente pour concurrencer les chevreaux français. Par conséquent, les entreprises françaises sont moins compétitives et ceci se répercute sur les prix d'achats des jeunes animaux, chez les éleveurs et les engraisseurs.

- La troisième difficulté rencontrée est **la saisonnalité de la production**. Le marché du chevreau existe 4 semaines par an (1 semaine à Noël et 3 semaines à Pâques) ; le reste de l'année, la demande est très faible. Or, nous avons vu que les engraisseurs collectent la majorité des chevreaux de décembre à mars. En 2011, près de 70 % des abattages des animaux ont été réalisés sur les 4 premiers mois de l'année (*Institut de l'Élevage, 2012*). La demande n'étant pas en phase avec l'offre, les entreprises sont obligées d'avoir recours à la congélation pour pouvoir stocker les produits et reporter leur vente. Dès qu'un morceau est congelé, il est déprécié lors de sa vente et les entreprises disent perdre alors beaucoup d'argent. Ceci est dû au fait que la production de chevreaux, sous-produits d'une activité laitière, fonctionne en flux poussés c'est-à-dire que c'est la disponibilité du produit venant de l'amont (chevreau engraisé) qui déclenche l'étape suivante de fabrication (abattage et vente de viande). Les entreprises d'abattage de volailles ont l'habitude de travailler en flux tirés c'est-à-dire que le déclenchement d'une étape de fabrication d'un produit ne peut se faire que s'il y a une demande par l'étape suivante : ainsi, seules les volailles déjà vendues sont installées dans les élevages. Cette difficulté se ressent de plus en plus car au niveau national, le nombre de femelles saillies a augmenté de près de 10 % entre 2006 et 2011 et ainsi, plus de chevreaux se sont retrouvés sur le marché. Aujourd'hui, la crise laitière conduit les éleveurs à garder moins de chevrettes de reproduction. Ainsi, entre 2009 et 2011, l'abattage de chevreaux a augmenté d'un peu plus de 7 % et c'est plutôt au début de l'année que ces animaux sont nés. Entre janvier et avril 2011, nous avons vu arriver sur le marché 45 000 chevreaux de plus que sur la même période en 2010. Nous pouvons d'ailleurs voir sur la **figure 16** que le cours du chevreau gras était bas pour les premières semaines de l'année 2011 par rapport à 2010. Nous voyons que cette tendance se confirme puisque les cours ont encore été très bas ce début d'année 2012. Et les abatteurs ne sont pas optimistes pour les années à venir. Il n'a pas été possible d'obtenir leurs prix de vente de la viande. Nous pouvons avoir une idée de l'évolution de son cours à travers les transactions opérées à Rungis. Ainsi, nous voyons en **figure 17**, que le prix du chevreau varie sur l'année de 5,7 à 12,8 €/kg carcasse. Ces données ne sont cependant pas forcément représentatives de l'activité des trois principaux abatteurs, d'une part parce que le marché de Rungis ne représente qu'une faible part des volumes (6 % des abattages de chevreaux en 2010 (*Institut de l'Élevage, 2011a*)), d'autre part parce que les chevreaux qui y sont commercialisés sont peut-être plus haut de gamme que la moyenne. Les trois gros abatteurs ne passent pas par l'intermédiaire de ce marché ; la viande part directement depuis leur site de production chez leurs clients.

3.2.3.4 *Quatre volaillers producteurs de chevreaux de Pâques pour le marché français*

Le chevreau a toujours été commercialisé par le biais des volaillers. Une circulaire de 1973 autorisait leur abattage dans les mêmes établissements que les volailles ou les lapins (*Bellouguet, 1999*). Aujourd'hui, cette dérogation n'existe plus et les chevreaux doivent obligatoirement être abattus dans un établissement agréé avec une inspection ante et post-mortem, comme tout animal de boucherie. Or, en France, sous certaines conditions, les abattoirs de volailles et de lagomorphes peuvent exercer leur activité sans agrément. Les abattoirs non agréés n'ont donc plus eu le droit de traiter des chevreaux. Les abattoirs agréés pour leur part ont été obligés de mettre en place une chaîne d'abattage spécialisée pour les chevreaux. Beaucoup n'ont pas réalisé l'investissement : plusieurs engraisseurs spécialisés ont d'ailleurs évoqué le fait qu'avant, toute leur production était vendue à ces petits abattoirs et qu'ils ont ensuite été obligés de se tourner vers une des deux grosses sociétés d'abattage, suite à leur fermeture.

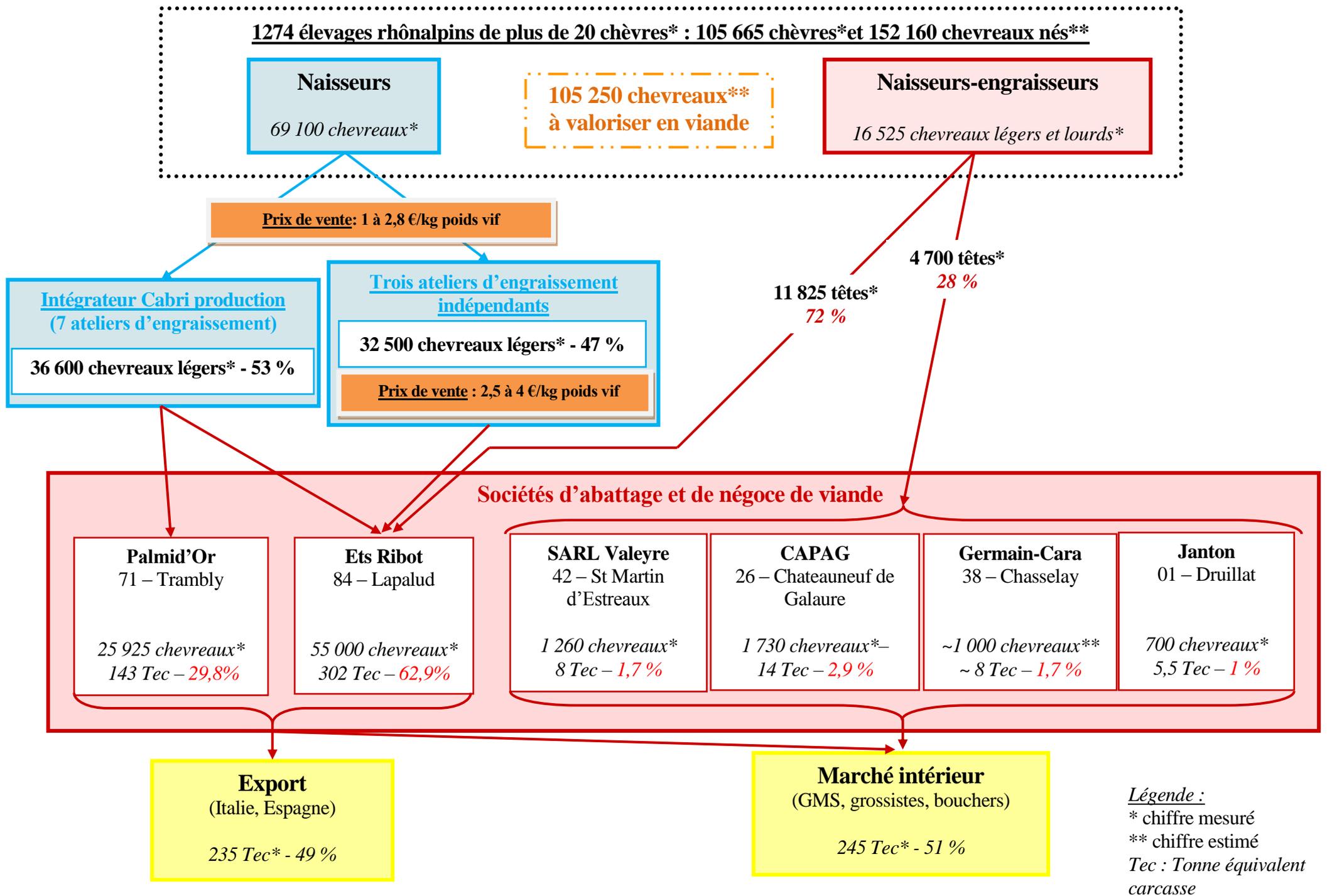


Figure 18 : Présentation de la filière longue chevreaux de boucherie en 2011 B.Ducreux, 2012

Aujourd'hui, il ne reste que 4 volaillers agréés qui continuent à abattre quelques centaines de chevreaux pendant 2 ou 3 mois, aux alentours de Pâques. Ils se les procurent chez des éleveurs de leur département : certains achètent des chevreaux légers, d'autres des plus lourds. En 2011, ils en ont commercialisé environ 4 700. La viande est vendue exclusivement sur le marché français à des GMS, des bouchers, qui leur achètent régulièrement des volailles et qui, pour les fêtes, complètent leur gamme avec du chevreau. Il n'a pas été possible d'avoir plus d'informations de la part de ces entreprises pour qui l'activité chevreau de boucherie est très saisonnière et anecdotique.

Les différents acteurs de la filière longue ont été localisés en annexe 21. En 2011, plus de 85 600 chevreaux ont été vendus par l'intermédiaire de celle-ci ce qui représente environ 80 % des animaux nés estimés (Figure 18). Nous pouvons évaluer que 49 % des carcasses sont exportées, principalement vers l'Italie et l'Espagne, et que 51 % sont vendues sur le marché français. Au niveau national, la tendance est inversée avec 60 % d'exportation. Ainsi, la filière régionale est moins dépendante de la demande étrangère.

3.3 Caractérisation de la filière longue « animaux de réforme »

3.3.1 Une filière difficile à appréhender

Il a été très difficile d'obtenir des informations sur cette filière. Les quelques négociants, identifiés lors de la phase bibliographique, ont été contactés. La liste a pu être complétée par les retours d'enquête : il y aurait une quinzaine de négociants, répartis sur tout le territoire d'étude, qui ramassent des animaux de réforme : 4 dans la Loire, 2 en Ardèche, 2 dans le Rhône, et 1 en Savoie, dans l'Ain, dans l'Isère, dans la Drôme, dans le Puy de Dôme et dans la Vaucluse. Seulement un a pu nous préciser le nombre de chèvres achetées par an (2 000 têtes en Ardèche, dans la Loire et dans le Rhône) ; les autres ne savaient pas. Aucun n'est spécialisé caprin, ces acheteurs font également du négoce d'ovins voire de bovins. Ils ont indiqué acheter les animaux entre 0 et 20 € / tête. Pour eux, le marché disparaît petit à petit. Les animaux sont majoritairement abattus dans le Sud (Aveyron, Gard...) ; ensuite, les meilleures carcasses sont vendues à des boucheries musulmanes dans les grandes villes (Paris, Marseille...), les autres sont soit désossées pour obtenir du minéral et faire des plats préparés, soit incorporées dans les aliments pour chiens et chats.

3.3.2 L'équarrissage : une solution pour se débarrasser de ses animaux ?

Lors de nos différentes rencontres, nous avons eu écho du fait que certains éleveurs auraient recours à l'équarrissage pour se débarrasser de leurs chevreaux et de leurs animaux de réforme. Pour le vérifier, nous avons récupéré auprès de FranceAgriMer le recensement des animaux morts (chevreaux, chèvres et boucs différenciés) ramassés par les sociétés d'équarrissage dans les 8 départements de Rhône-Alpes pour l'année 2011 (*FranceAgriMer, 2011*). Les chiffres obtenus sont supérieurs à ceux calculés à partir des taux de mortalité moyens des chevreaux et des caprins adultes (annexe 22) : environ 4 330 chevreaux et 9 080 caprins adultes sont présents en plus. Ces chiffres sont à prendre avec précaution puisque nous n'avons pu qu'estimer le nombre de chevreaux nés et que les taux appliqués ne sont que des ratios moyens de référence. Mais, il est intéressant de mentionner cette pratique qui nous a été rapportée. Nous pouvons émettre des hypothèses qui expliqueraient le recours à l'équarrissage et donc à l'euthanasie pour évacuer les animaux non productifs. Les éleveurs considèrent peut-être comme une charge trop lourde le fait de devoir s'occuper des chevreaux dans leurs premiers jours, avant le ramassage par un engraisseur. Peut-être ne trouvent-ils pas d'engraisieurs pour les collecter ? Ni de négociants pour ramasser leurs animaux de réforme ? Ou peut-être encore choisissent-ils, pour des raisons personnelles, d'euthanasier leurs bêtes ? Les retours d'enquête permettront sûrement d'apporter des réponses à toutes ces questions et de voir si effectivement, l'équarrissage est aujourd'hui un moyen d'évacuer des animaux qui ne trouvent pas d'autre valorisation.

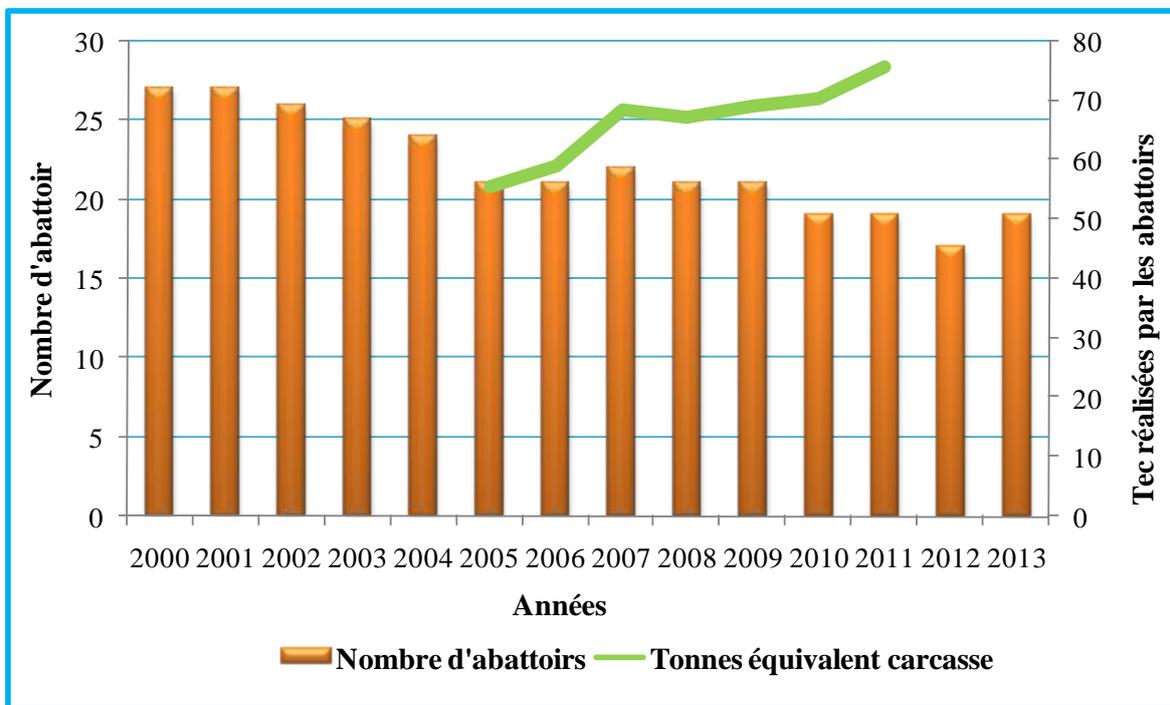


Figure 19 : Evolution du nombre d'abattoirs pouvant traiter des caprins et des Tec abattues de 2000 à 2013

(Alain Plan, Rhône-Alp'Elevage, 2011 ; BEVIRALP - Comité Régional d'Interbev Rhône-Alpes, 2011)

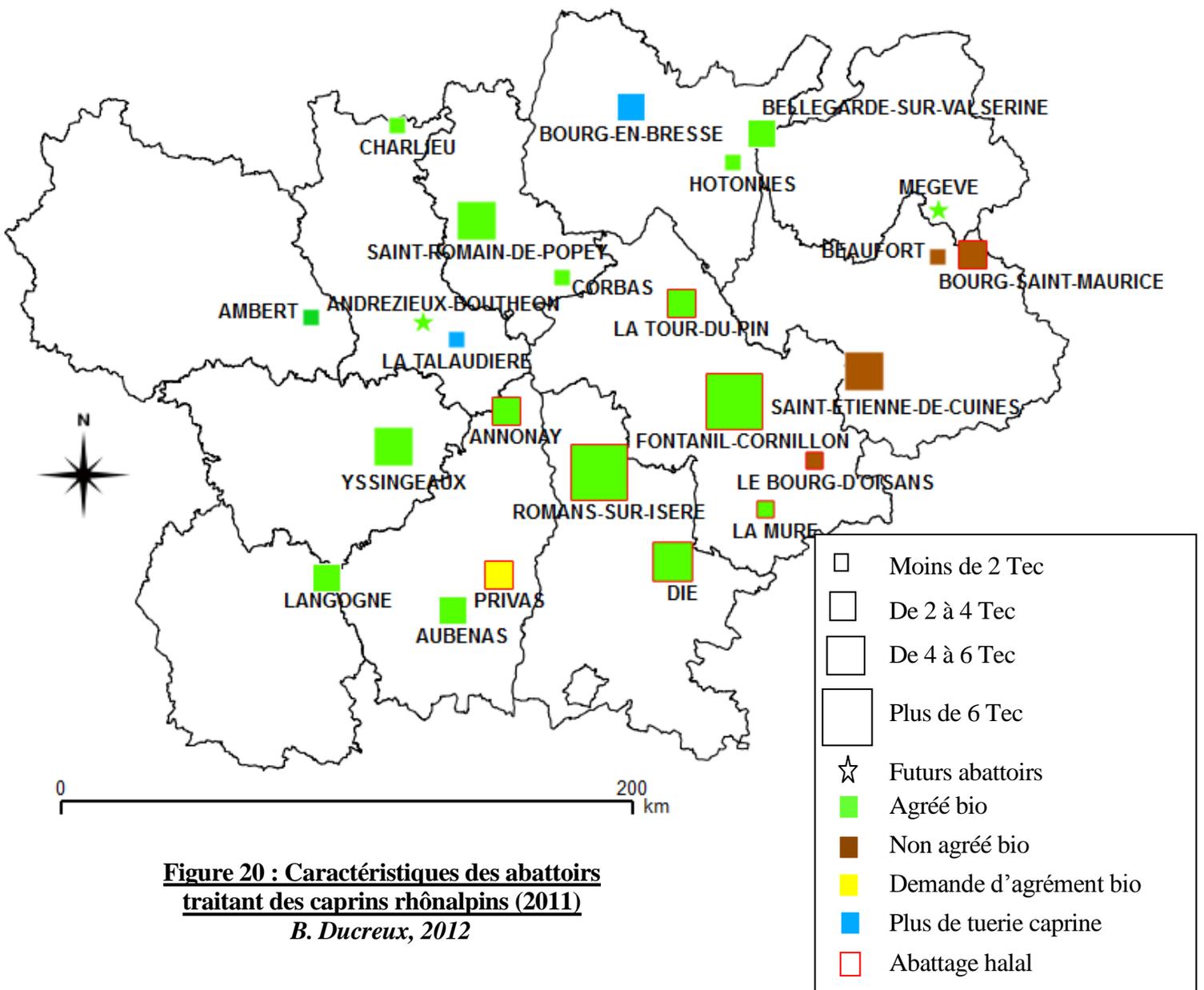


Figure 20 : Caractéristiques des abattoirs traitant des caprins rhônalpins (2011)
B. Ducreux, 2012

3.4 Caractérisation des circuits courts

3.4.1 De moins en moins d'abattoirs locaux multi-espèces ...

Tous les abattoirs référencés sur la liste fournie par BEVIRALP ont été contactés pour connaître le nombre de chevreaux et de caprins abattus en 2011.

Au cours de l'année 2011, deux établissements, à Bourg-en-Bresse (01) et à la Talaudière (42), ont cessé d'abattre des caprins. Sur un plus long terme, en dix ans, 37 % ont arrêté leur activité d'abattage de petits ruminants (ovins et caprins) (**Figure 19**). En effet, nous sommes dans une phase de restructuration des abattoirs. La réglementation sanitaire a évolué progressivement, de la mise en place du Plan d'équipement en abattoir en 1960 jusqu'à l'obligation pour les abattoirs de respecter le règlement (CE) 853/2004 du Paquet hygiène en 2010 (*Parlement Européen et du Conseil, 2004*). Parmi les 17 établissements rhônalpins qui abattent aujourd'hui des caprins, 12 ont un statut public c'est-à-dire qu'ils appartiennent à la municipalité. S'ils n'arrivent pas à financer eux-mêmes les investissements de mise aux normes et l'entretien régulier de leurs locaux, les collectivités peuvent combler les déficits jusqu'à ce que l'outil devienne une charge trop lourde et qu'elles soient contraintes de le fermer ou de le vendre (*Xavier Ravaux, Inspecteur général de la santé publique vétérinaire, 2011 ; Chambres d'Agriculture, Service Qualité et Alimentation, 2011*). Lorsqu'ils sont vendus, les abattoirs sont souvent privatisés ; les nouveaux établissements n'ont alors plus le rôle de service public. Et, dans une stratégie de réduction des coûts de fonctionnement, ils choisissent soit d'imposer des prix élevés pour limiter les petits volumes soit de se spécialiser. C'est ce qui s'est passé pour les abattoirs de Bourg-en-Bresse et de la Talaudière, qui n'ont aujourd'hui plus qu'une tuerie bovins, et c'est une des explications de l'arrêt de l'activité de ces 10 établissements d'abattage de petits ruminants en Rhône-Alpes.

Parallèlement, les deux départements de la région les plus pauvres en capacité d'abattage de petits ruminants ont choisi d'investir dans deux abattoirs de proximité. En septembre 2012, l'établissement de Megève en Haute-Savoie va rouvrir ses portes à la suite de sa mise aux normes européennes ; les éleveurs pourront désormais faire découper leur viande dans l'atelier de découpe de l'abattoir, qui devrait être agréé bio. Le département de la Loire va lui voir la création d'un nouvel abattoir à Andrézieux-Bouthéon en juin 2013 : agréé bio, il sera réservé aux porcs, ovins et caprins pour des abattages conventionnels et rituels.

La **figure 20** présente l'ensemble des abattoirs de la région traitant des caprins ainsi que les 3 abattoirs limitrophes qui accueillent quelques éleveurs rhônalpins (Langogne, Ambert et Yssingaux). La part de l'abattage caprin dans leur activité globale est très faible : au maximum 1,5 % des animaux abattus sont des chevreaux ou des chèvres de réforme. Généralement, les abattoirs ne sont sollicités que par des éleveurs de leur département. Seul Charlieu (42) traite des animaux élevés hors de la région (environ 50 % de Saône et Loire). Il faut noter le rôle important joué par les abattoirs limitrophes dans le développement des circuits courts de viande caprine rhônalpine puisque près de 80 % des chevreaux abattus à Langogne proviennent d'Ardèche et la moitié des animaux traités à Yssingaux sont ligériens. Le plus petit abattoir a eu 12 animaux à abattre en 2011. Deux abattoirs se disputent la première place : celui de Fontanil Cornillon est en tête pour le nombre de têtes (810 avec plus de 90 % de chevreaux) et Romans sur Isère pour les Tec (12 Tec pour 700 animaux avec quasiment autant de chèvres que de chevreaux).

D'un abattoir à un autre, les prestations d'abattage facturées varient. Certains fixent un tarif différent selon l'utilisateur (bouchers, éleveurs ou particuliers) et selon son implication dans l'établissement (adhérent ou non), d'autres proposent un tarif unique. Certains prix sont exprimés en kilo carcasse, d'autres à la tête. Pour simplifier la comparaison entre les établissements, chaque prestation qui est fonction du poids de l'animal a été exprimée en prestation à payer pour un chevreau d'environ 10 kg carcasse et pour une chèvre de 30 kg carcasse. Ainsi, nous pouvons observer une disparité importante des prestations facturées à un éleveur : de 5,5 à 23 € / chevreau HT et de 5,5 à 25 € / chèvre HT. Il faut ensuite rajouter les différentes taxes que l'abattoir doit payer et qu'il répercute sur ses utilisateurs.

Il faut donc rajouter aux tarifs cités plus haut environ 2 € HT pour les chevreaux et 5,5 € HT pour les chèvres.

Tous les abattoirs – à l'exception d'un – ont déclaré que l'abattage de caprins n'est pas du tout rentable. En effet, cette rentabilité va être fonction de la productivité du travail qui dépend elle-même :

- **de l'outil** : une chaîne spécialisée est adaptée à l'espèce et permet un gain de temps considérable.
- **du volume traité** c'est-à-dire du nombre d'animaux à abattre en même temps.
- **du savoir-faire du personnel**, fortement lié au volume traité.

Or, parmi les 17 outils régionaux, aucun n'est spécialisé caprin. La grande majorité possède une chaîne d'abattage utilisée à la fois pour les ovins et les caprins ; deux ont une seule chaîne pour tous les animaux. Et les volumes traités restent trop faibles pour que le personnel soit aussi efficace qu'avec des espèces comme les bovins, abattus couramment.

Par ailleurs, nous ne pouvons pas aborder le problème des coûts d'abattage sans évoquer le traitement du cinquième quartier et principalement du cuir. En effet, ce produit peut venir compenser une part des coûts. Malheureusement, ces abattoirs n'arrivent pas à bien le valoriser : quand ils ont la chance de trouver un acheteur, ils n'en obtiennent pas plus de 1,5 €/peau. Seul un abattoir les vend 7,5 € pièce car elles partent avec les peaux de moutons.

Les gérants disent continuer à traiter des caprins pour « rendre service » aux éleveurs et dans une logique de développement territorial mais ils ne souhaitent pas forcément être plus sollicités. Pourtant, les circuits courts semblent se développer ...

3.4.2 ... pour une vente en circuits-courts en développement

En effet, depuis 2005, l'abattage de caprins a augmenté de plus de 35 % passant de 55,5 Tec à 75,7 Tec.

Les types d'animaux abattus diffèrent d'un territoire à un autre : ainsi, la Drôme et la Savoie pratiquent la vente de viande de chèvre au côté de celle des chevreaux alors que les autres départements valorisent principalement leurs chevreaux. Nous pouvons l'expliquer par le fait que la Savoie subit l'influence de l'Italie où la consommation de viande caprine est une tradition ; quant aux producteurs drômois, ils bénéficient, avec les actions de leur Syndicat caprin, d'informations sur tous les produits carnés, réalisés à partir de chèvre.

Pour les chevreaux, les pratiques sont proches d'un département à un autre. **Ils sont abattus à environ 2 mois, pour un poids vif moyen de 18 kg et un poids carcasse d'environ 10 kg : nous parlons alors de chevreaux lourds. Alimentés principalement au lait, leur viande est plus ferme, de couleur blanche à rosée et a un goût plus prononcé, si le chevreau a consommé un peu de foin.**

Certains éleveurs vendent leurs animaux à des bouchers, ce sont ces derniers qui récupèrent directement les carcasses et qui payent les frais d'abattage. Peu d'établissements ont été capables de nous dire la répartition entre les animaux qui partent chez des bouchers et ceux qui sont vendus en direct par les éleveurs aux consommateurs. Nous savons juste qu'à Yssingaux, la totalité des carcasses est récupérée par des bouchers et à Privas, les deux tiers. L'abattage reste très saisonnier : dans leur grande majorité, les chevreaux sont commercialisés aux alentours des fêtes des Rameaux et de Pâques. Les produits proposés, leurs prix ainsi que leurs lieux de vente seront présentés dans la partie suivante, à partir des enquêtes réalisées.

Plus globalement, le nombre total d'animaux abattus varie d'un département à un autre : la Drôme, l'Ardèche et l'Isère sont en tête avec plus de 1 200 têtes. C'est dans ces départements que les abattoirs sont les plus nombreux ou le mieux répartis sur le territoire. Ainsi, nous constatons que lorsque des outils d'abattage sont à leur disposition, les éleveurs les utilisent. Nous pouvons donc émettre l'hypothèse que si les producteurs des autres départements disposaient également d'outils, plus de caprins seraient vendus directement aux consommateurs et donc probablement mieux valorisés.

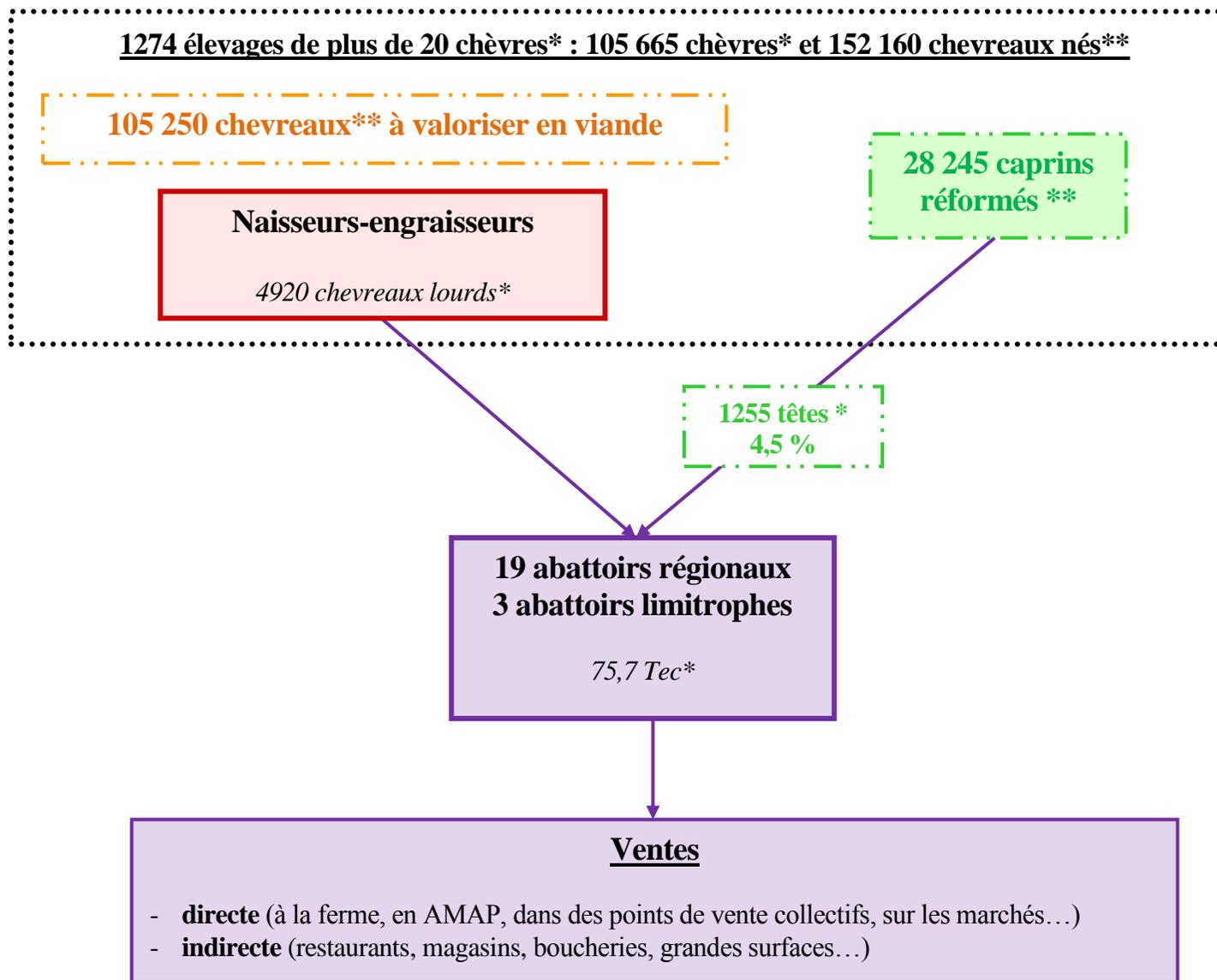


Figure 21 : Représentation de la filière courte viande caprine en 2011
B. Ducreux, 2012

Légende :
* chiffre mesuré
** chiffre estimé
Tec : Tonne équivalent carcasse

Les enquêtes réalisées auprès des éleveurs caprins permettront de vérifier cette hypothèse et de voir si effectivement ce faible réseau d'abattoirs handicape le développement de la filière courte viande caprine.

Au total, en 2011, 4 920 chevreaux et 1 255 chèvres ont été abattus dans les 22 établissements d'abattage de la région Rhône-Alpes ou des départements limitrophes (Figure 21). Les circuits courts permettent ainsi d'écouler 4,6 % des animaux à vendre.

Nous avons réussi à déterminer la destination de 90 % des chevreaux. Cependant, il faut rappeler que nous ne connaissons pas le nombre précis de chevreaux produits : il a été calculé à partir d'un nombre de chèvre approximatif, auquel nous avons appliqué 4 ratios moyens (mise-bas, prolificité, mortalité, renouvellement). De plus, nous n'avons pas pris en compte les chevreaux vendus pour l'élevage et non pour l'engraissement ni les chèvres en lactation longue. Ainsi, nous pouvons affirmer qu'au moins 94 875 ont bien été produits en 2011 ; parmi les potentiels 10 375 restants, certains ont pu ne jamais exister ou alors être autoconsommés ; d'autres encore ont pu être vendus et abattus sans passer, comme l'oblige normalement la loi, par des structures adaptées.

Il est impossible de connaître le nombre d'animaux réellement réformés puisque les négociants n'ont pas été en mesure de nous indiquer le nombre de bêtes qu'ils commercialisent.

En prenant en compte les abattages non contrôlés, nous pouvons supposer que la part réelle des circuits courts est supérieure à celle évoquée et doit représenter 5 à 10 % de la filière globale viande caprine.

3.5 Comment sont perçues ces filières par les producteurs ?

Nous avons clôturé la réception des questionnaires le 4 juillet 2012. Les trois réponses qui nous sont parvenues après cette date n'ont pas pu être prises en compte. Le taux de réponse de 41 % peut laisser pressentir d'un intérêt pour le sujet d'autant plus que plusieurs producteurs ont souligné le bien fondé de cette étude. Nous allons d'abord présenter l'échantillon de manière globale et regarder si les différents systèmes de production répertoriés sont bien représentés avant de dépouiller le questionnaire selon la méthode définie.

3.5.1 Présentation générale de l'échantillon enquêté

L'ensemble des 85 producteurs enquêtés (à l'exception de 2 qui ont souhaité rester anonymes) est localisé sur la carte de l'**annexe 23**. La proportion 30 % / 70 % entre les laitiers et les fromagers est respectée ; il y a également 6 producteurs mixtes qui ont répondu (**Annexe 24**). Le nombre de chèvres moyen pour les fromagers et les mixtes est de 91 têtes ; il est plus élevé pour les laitiers avec 170 animaux. Nous voyons également qu'il y a une bonne représentation des 4 classes de taille de cheptel, définies par le RA en partie 1.

Le nombre moyen d'UTH de toutes ces exploitations est de 2,1. Les perspectives proches (d'ici 5 ans) des éleveurs sont plutôt encourageantes pour la filière : en effet, 63 % pensent continuer sur leur rythme de croisière et 24 % pensent faire évoluer leur exploitation (agrandissement, diversification...), tout en conservant leur troupeau caprin. Parmi les 9 % qui vont partir à la retraite, la majorité a un repreneur. Par contre, 4 % ne souhaitent plus avoir de caprins et préfèrent changer de production.

Les producteurs ont été choisis en fonction de leur système de production, il est donc important de voir comment se constitue l'échantillon enquêté. Les naisseurs représentent 66 % des producteurs, les 34 % restants engraisent une partie voire l'ensemble de leurs chevreaux. Trois quart des exploitations n'ont qu'une seule période de mise-bas, les autres en ont deux, voire trois.

Tableau 10 : Répartition des éleveurs enquêtés dans les classes définies
B. Ducreux, 2012

Type d'animaux	Enquêtés	Intéressés ou non par les circuits courts
Chevreaux de boucherie	56 naisseurs et 4 naisseurs-engraisseurs en filière longue (70 %)	45 non intéressés (75 %)
	25 producteurs en circuits courts (30 %)	15 intéressés (25%)
Animaux de réforme	69 éleveurs en filière longue (81 %)	52 non intéressés (75 %)
	16 producteurs en circuits courts (19 %)	17 intéressés (25 %)

Tableau 11 : Niveau de satisfaction des 56 éleveurs pour le ramassage des chevreaux
B. Ducreux, 2012

	Total		Elevés non intéressés par les circuits courts		Elevés intéressés par les circuits courts	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Lieux de ramassage						
A la ferme	33	56 %	24	53 %	9	64 %
Sur un point de collecte	26	44 %	21	46 %	5	36 %
Satisfaction du prix de vente						
Oui	7	12 %	6	13 %	2	14 %
Non	51	88 %	39	87 %	12	86 %
Satisfaction du lieu de ramassage						
Oui	52	90 %	40	89 %	12	92 %
Non	6	10 %	5	11 %	1	8 %
Satisfaction du délai de ramassage						
Oui	51	88 %	38	84 %	13	100 %
Non	7	12 %	7	16 %	0	0 %
Satisfaction globale						
Oui	34	58 %	25	56 %	9	64 %
Non	25	42 %	20	44 %	5	36 %

Plus de la moitié des éleveurs ne désaisonne pas ses chèvres, c'est-à-dire qu'elles mettent bas de février à juillet ; dans l'autre moitié des exploitations, une partie au moins du troupeau est dessaisonnée (mises-bas d'août à janvier). Ainsi, l'ensemble des systèmes de productions ciblés est bien représenté dans l'échantillon enquêté.

Le **tableau 10** illustre la répartition des 85 éleveurs enquêtés selon les classes définies dans la méthode de dépouillement. Certains éleveurs font à la fois de la vente de viande de chevreaux et de chèvres ; ainsi, globalement, l'échantillon est constitué de 33 producteurs en circuits courts et de 15 éleveurs intéressés pour y entrer.

Il est tout d'abord intéressant de savoir si le mode de vente des chevreaux ou des chèvres (filrière longue et non intéressés par les circuits courts, filrière longue et intéressés par les circuits courts, circuits courts) est indépendant du département, du système de l'exploitation (fromager, laitier, mixte) et de la taille du troupeau, avec une erreur choisie égale à 5%. Les résultats du test du χ^2 en **annexe 25** nous montrent que le mode de vente des réformes ne dépend ni du département, ni de la taille du troupeau, ni du système de l'exploitation. Par contre, le mode de vente des chevreaux dépend du système de l'exploitation : en effet, la probabilité critique, p-value, indique qu'une valeur du χ^2_{obs} aussi grande n'aurait qu'une probabilité d'environ 0,6 % d'être observée dans un échantillon de cette taille si le mode de vente des chevreaux était indépendant du système de l'exploitation. Ainsi, nous rejetons au seuil de 5% l'hypothèse d'indépendance. Le mode de vente des chevreaux est par contre bien indépendant du département et de la taille du troupeau.

3.5.2 Des filières longues fortement représentées

3.5.2.1 *Un système de vente des chevreaux globalement satisfaisant*

Cinquante six éleveurs sur les 85 vendent l'intégralité de leurs chevreaux à des engraisseurs, en moyenne à 8,3 jours et 5,1 kg. Le pourcentage de mortalité moyen avant 48 heures est de 4 %. Même si les réponses concernant les modes d'alimentation des animaux manquent de précision, il est important de noter que 32 % de ces éleveurs ont une louve ; 50 % utilisent un seau avec des tétines et les autres nourrissent leurs chevreaux à la gouttière. Les animaux sont ramassés exclusivement chez le producteur pour 56 % d'entre eux, les autres éleveurs doivent se rendre sur un point de collecte si le nombre de chevreaux à ramasser n'est pas assez important : mais ils restent satisfaits à 90 % du lieu de ramassage (**Tableau 11**). Le délai de ramassage convient également à 88 % de ces éleveurs en filière longue : l'engraisseur passe en moyenne chaque semaine. Le seul élément de désaccord est le prix de vente avec 88 % des producteurs qui ne sont pas satisfaits, mais comme certains l'ont souligné, « le prix est toujours trop bas ». Il est important de noter que globalement ce mode de vente des animaux reste satisfaisant pour 58 % des producteurs. Plusieurs ont souligné le sérieux de leur engraisseur et le fait que le système est pratique pour ceux qui souhaitent « se débarrasser des animaux le plus rapidement possible ». Du fait du temps important à consacrer aux chevreaux pour un gain d'argent que certains jugent dérisoire, deux se demandent « s'il ne faudrait pas les tuer à la naissance ». Aucun éleveur n'a déclaré avoir recours à l'euthanasie à la naissance ; cependant, il faut noter que quelquefois, le nombre de chevreaux à vendre et le nombre de chevreaux réellement vendus ne coïncident pas. Il est donc possible que certains éleveurs aient recours à des pratiques interdites (abattage à la ferme par exemple) et qu'ils préfèrent donc ne pas les mentionner.

Seulement quelques difficultés ont été évoquées :

- le fait qu'il n'y ait généralement qu'un seul acheteur pour un secteur (cité 3 fois).
- le fait qu'il soit impossible de vendre ses animaux après le 31 mars (cité 3 fois).
- le fait qu'il n'y ait pas de valorisation en bio (cité 1 fois).
- le fait que l'avenir soit incertain : « les engraisseurs vont-ils pouvoir tenir le coup ? » (cité 9 fois)

Quatre naisseurs-engraisseurs ont également répondu à l'enquête. Parmi eux, trois laitiers vendent leurs chevreaux d'environ 12 kg aux Ets Ribot. Le quatrième, fromager, commercialise ses animaux auprès de la CAPAG (26) et n'est satisfait ni du prix, ni du délai et aimerait que de nouveaux abattoirs ouvrent. Les questions concernant les conditions d'engraissement n'ont pas été complétées.

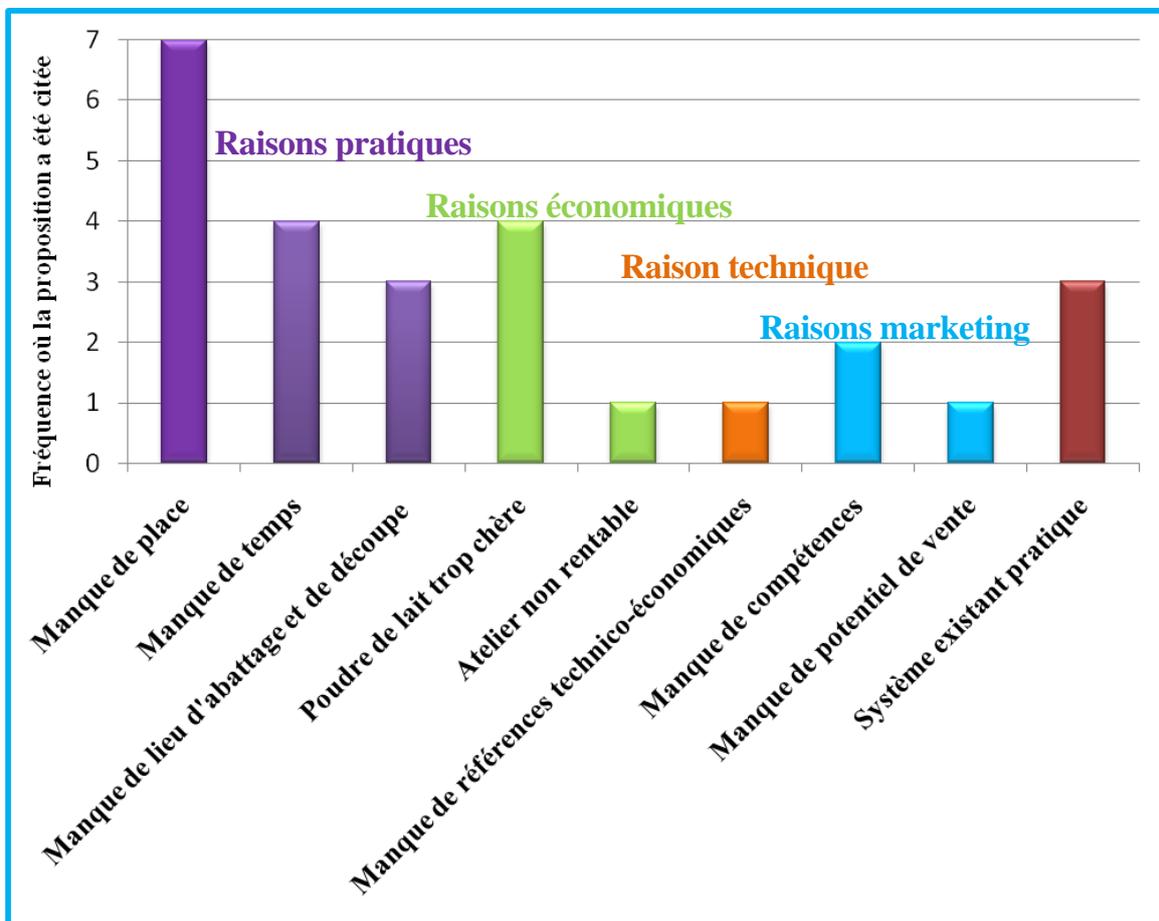


Figure 22 : Raisons pour lesquelles les 45 producteurs ne souhaitent pas entrer dans les circuits courts pour vendre leurs chevreaux B. Ducreux, 2012

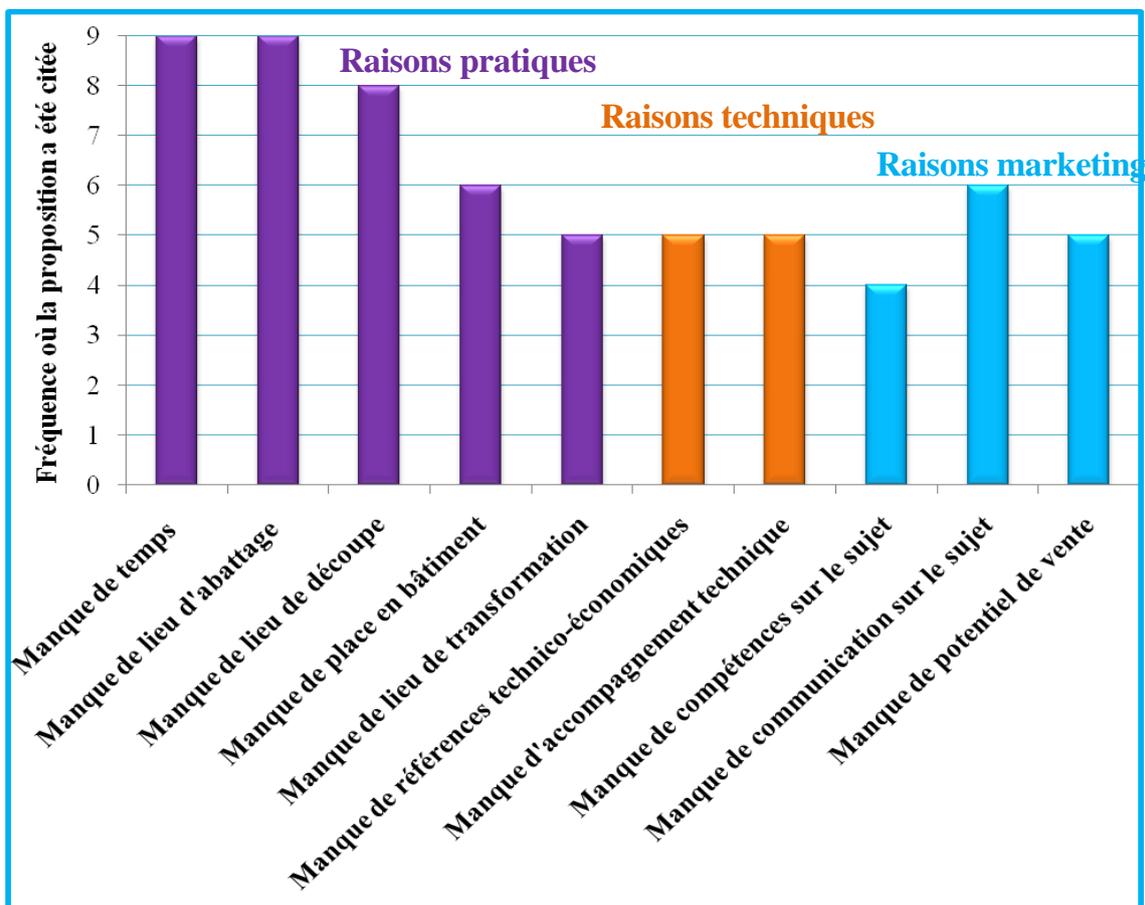


Figure 23 : Éléments manquants aux 15 éleveurs pour créer un atelier viande de chevreau B. Ducreux, 2012

Parmi ces 60 éleveurs, 60 % pensent que l'amélioration de la commercialisation des chevreaux passe par de la communication sur les produits carnés (**Annexe 26**). Trente pour cent souhaitent connaître les débouchés existants et 22 % jugent qu'une meilleure organisation de la filière serait importante. Il est cependant difficile de savoir ce qu'ils entendent par organisation car aucun n'a précisé sa pensée.

3.5.2.1.1 Trois quart des éleveurs en filière longue non intéressés par les circuits courts pour la vente de leurs chevreaux

Parmi les 56 naisseurs, 41 ne souhaitent pas entrer dans les circuits courts ; les 4 engraisseurs ont la même position. Leurs caractéristiques sont présentées en **annexe 27**. Ainsi, nous voyons que 80 % des laitiers, 50% des mixtes et 42 % des fromagers ne sont pas intéressés pour entrer dans les circuits courts. Au niveau des départements, plus de la moitié des éleveurs de Haute-Savoie, de la Loire, de Savoie et d'Ardèche ne souhaitent pas vendre leurs chevreaux en circuits courts ; même si la taille du troupeau n'influe pas sur le mode de vente des jeunes animaux, nous pouvons remarquer que 67 % des éleveurs avec plus de 150 chèvres ne désirent pas modifier leur système. Les raisons évoquées sont présentées en **figure 22**. Ainsi, le manque de place, le manque de temps et le prix de la poudre de lait sont les trois éléments principaux qui dissuadent les éleveurs d'engraisser leurs animaux. Même si tous n'ont pas complété la question concernant le nombre d'UTH, nous pouvons remarquer que quasiment tous les éleveurs travaillant seuls ne souhaitent pas entrer dans les circuits courts, ceci peut justifier le manque de temps évoqué.

3.5.2.1.2 Un quart des éleveurs en filière longue intéressés par les circuits courts pour la vente de leurs chevreaux

Parmi les 15 qui souhaitent vendre de la viande de chevreau, 6 y réfléchissent éventuellement et 9 vont mettre en place cet atelier d'ici au maximum deux ans. Leurs caractéristiques sont présentées en **annexe 28**. Douze sont fromagers ou mixtes : le fait d'avoir déjà une clientèle et de pouvoir utiliser les points de vente de leurs fromages pour commercialiser des produits carnés en direct rend plus facile la réalisation de ce projet. Nous voyons que 40 % des exploitations intéressées ont entre 60 et 99 chèvres. Aujourd'hui, les éléments qui leur manquent pour mettre en place leur atelier viande caprine sont présentés en **figure 23**. Les éleveurs motivés ne disposent pas d'assez de temps pour créer ce nouvel atelier au sein de leur exploitation. La faiblesse du réseau d'abattoirs dans la région et le manque d'atelier de découpe à proximité rendent difficile sa réalisation pratique. Certains souhaiteraient donc être plus accompagnés et disposer de résultats technico-économiques pour franchir le pas. Enfin, la communication sur le sujet apparaît encore comme l'un des éléments manquants les plus importants.

3.5.2.2 Un système de vente des animaux de réforme fragile

Soixante-neuf éleveurs sur les 85 vendent leurs bêtes de réforme par l'intermédiaire de la filière longue. Quatre-vingt pour cent d'entre eux ont au maximum 2 périodes de réforme. Celles-ci se déroulent principalement de novembre à avril. Dans notre échantillon, les mises-bas se déroulent pour plus de la moitié en saison ; ainsi, en fin d'année, les chèvres réformées sont plutôt celles qui ont eu un problème durant leur lactation (mammites...) ou celles qui n'ont pas été fécondées et en début d'année, plutôt celles qui ont eu des complications lors de la mise-bas.

L'**annexe 29** met en évidence le fait que les éleveurs utilisent différents circuits pour faire partir leurs animaux. La vente aux particuliers est quasiment aussi fréquente que la vente par l'intermédiaire de négociants. Toutefois, le prix moyen diffère : il est de 27 € (de 10 à 90 €) par tête pour le premier cas et seulement de 11 € (de 5 à 20 €) pour le second. La législation autorise la vente de caprins à un particulier non référencé auprès de l'EDE à condition que l'éleveur notifie bien le départ de ses animaux (**Ministère de l'Agriculture, 2012**). Cependant, ces bêtes sont souvent ensuite abattues en dehors des établissements agréés ce qui est strictement interdit. Certains producteurs sont conscients de la fragilité

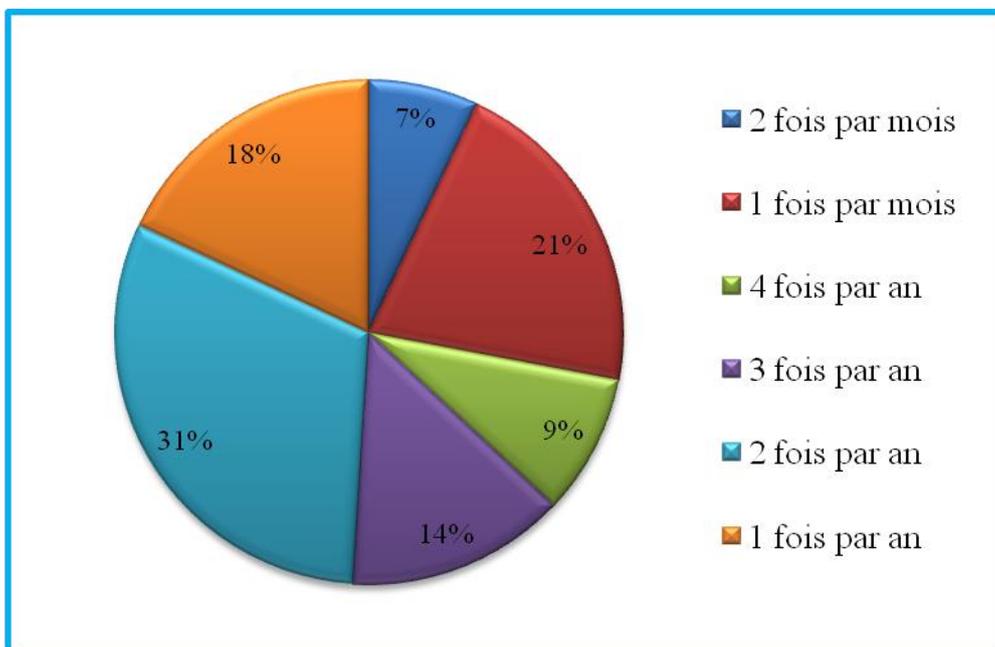


Figure 24 : Fréquence de ramassage des bêtes de réforme souhaitée par les éleveurs
B. Ducreux, 2012

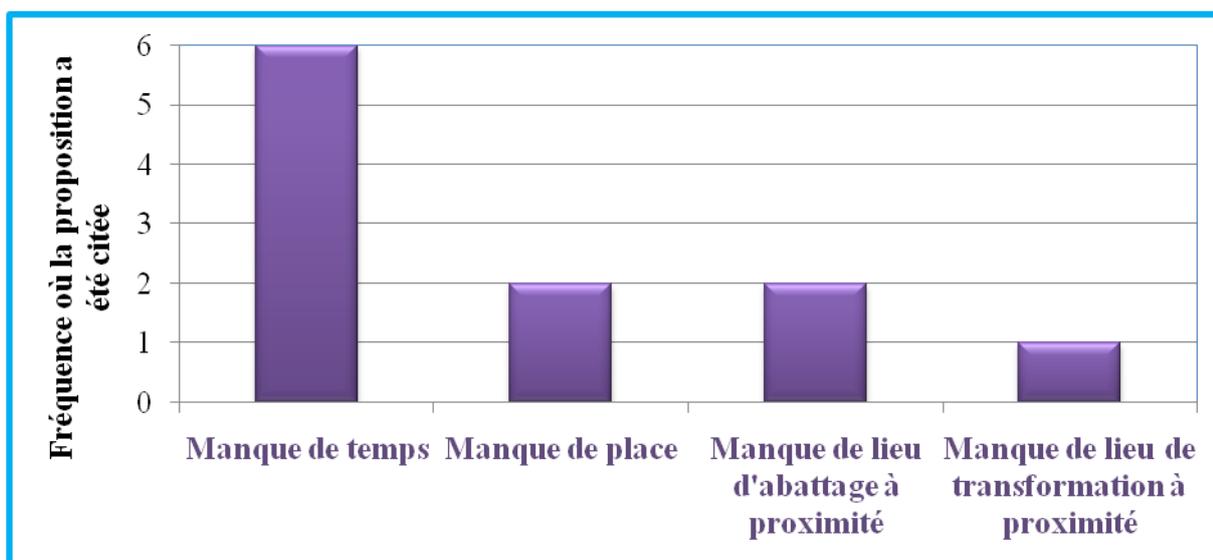


Figure 25 : Raisons pour lesquelles les 52 producteurs ne souhaitent pas entrer dans les circuits courts pour vendre leurs animaux de réforme
B. Ducreux, 2012

de ce système, à l'heure où la réglementation évolue pour assurer une meilleure traçabilité. Près de 40 % des éleveurs ont recours à l'euthanasie principalement quand leurs animaux sont en mauvais état. Peu ont dit utiliser cette pratique pour palier au manque d'acheteurs ; certains par contre refusent de vendre leurs animaux pour éviter de leur « infliger des conditions de transport non respectueuses de leur bien-être » et préfèrent donc les euthanasier. Enfin, près de 10 % disent les auto consommer. Globalement, le lieu de ramassage satisfait les éleveurs puisqu'en effet, la majorité des animaux sont ramassés à la ferme. Les éleveurs doivent attendre en moyenne 5 semaines avant de pouvoir vendre leurs animaux, il est donc logique que plus de la moitié ne soient pas satisfaits du délai de ramassage. Enfin, le prix est jugé trop faible pour des animaux qui sont parfois « en excellent état sanitaire ». Aujourd'hui, dans ce système, l'élément pénalisant financièrement est le délai de ramassage. En effet, les animaux à réformer reçoivent la même alimentation que les chèvres en lactation chez 70 % des éleveurs. Or, d'après les réponses obtenues, le coût alimentaire est estimé à 1,1 €/jour/bête et si nous considérons les 5 semaines d'attente, un animal improductif coûte donc en moyenne 38 €. Le prix d'achat ne rembourse même pas les frais engagés. Ceci est sûrement l'un des éléments justifiant le fait que seulement 36 % des producteurs sont satisfaits globalement de leur système de vente.

Pour les éleveurs enquêtés, l'amélioration de la commercialisation des chèvres de réforme passe par une meilleure organisation de la filière et certains pensent même qu'« il n'y a pas de filière » (**Annexe 30**). Plus de 50 % jugent que de la communication sur les produits carnés est importante. Les producteurs semblent également avoir besoin de mieux connaître les débouchés existants. En effet, le manque d'acheteurs sur certaines zones a été évoqué par 13 des 69 éleveurs. L'autre difficulté rencontrée est le fait que les négociants n'acceptent de se déplacer que pour un nombre d'animaux important (10 au minimum). Les marchands contactés se sont justifiés en disant que sinon ce n'était pas rentable pour eux. En effet, il faut rappeler que, d'après l'Enquête Structures du SCEES¹⁶ de 2005, plus de 70 % des exploitations professionnelles caprines (plus de 10 chèvres dans ce cas) sont situées en zones de montagne et haute-montagne (*Institut de l'Élevage, 2008b*). Cette situation est responsable de difficultés et de coûts de transport accrus par rapport à la plupart des autres régions caprines. Pour limiter le délai de ramassage, ils seraient prêts à créer des points de collecte dans les départements. Pour étudier la faisabilité d'un tel projet, l'avis des éleveurs a été demandé dans l'enquête. Quarante-quatre pour cent y sont favorables, si la distance ne dépasse pas en moyenne 40 km. La distance reste de toute façon limitée par la loi : depuis le 1 février 2010, toute personne transportant des animaux vivants doit avoir suivi une formation de 2 jours pour être titulaire du CAPTAV¹⁷. Cette obligation ne s'applique cependant pas si l'éleveur transporte ses propres animaux sur une distance inférieure à 65 km de son exploitation (*Le syndicat Agricole, 2010*).

La fréquence de collecte des animaux de réforme, souhaitée par les producteurs, varie de 2 fois par mois à 1 fois par an (**Figure 24**). La création de points de rassemblement faciliterait le passage plus fréquent d'un négociant. Un travail pourrait être mené dans chaque département en collaboration avec les marchands de bestiaux, prêts à s'engager pour un passage régulier sur un point de collecte.

3.5.2.2.1 *Trois quart des éleveurs en filière longue non intéressés par les circuits courts pour la vente de leurs réformes*

Parmi ces 69 producteurs, 52 ne sont pas intéressés pour développer la vente de viande ou de charcuterie de chèvre par l'intermédiaire des circuits courts. Leurs caractéristiques sont présentées en **annexe 31**.

La première raison évoquée est le manque de temps (**Figure 25**). Suivent ensuite le manque de place, de lieux d'abattage et de transformation à proximité.

¹⁶ Service Central des Enquêtes et Etudes Statistiques

¹⁷ Certificat d'Aptitudes Professionnelles pour le Transport d'Animaux Vivants

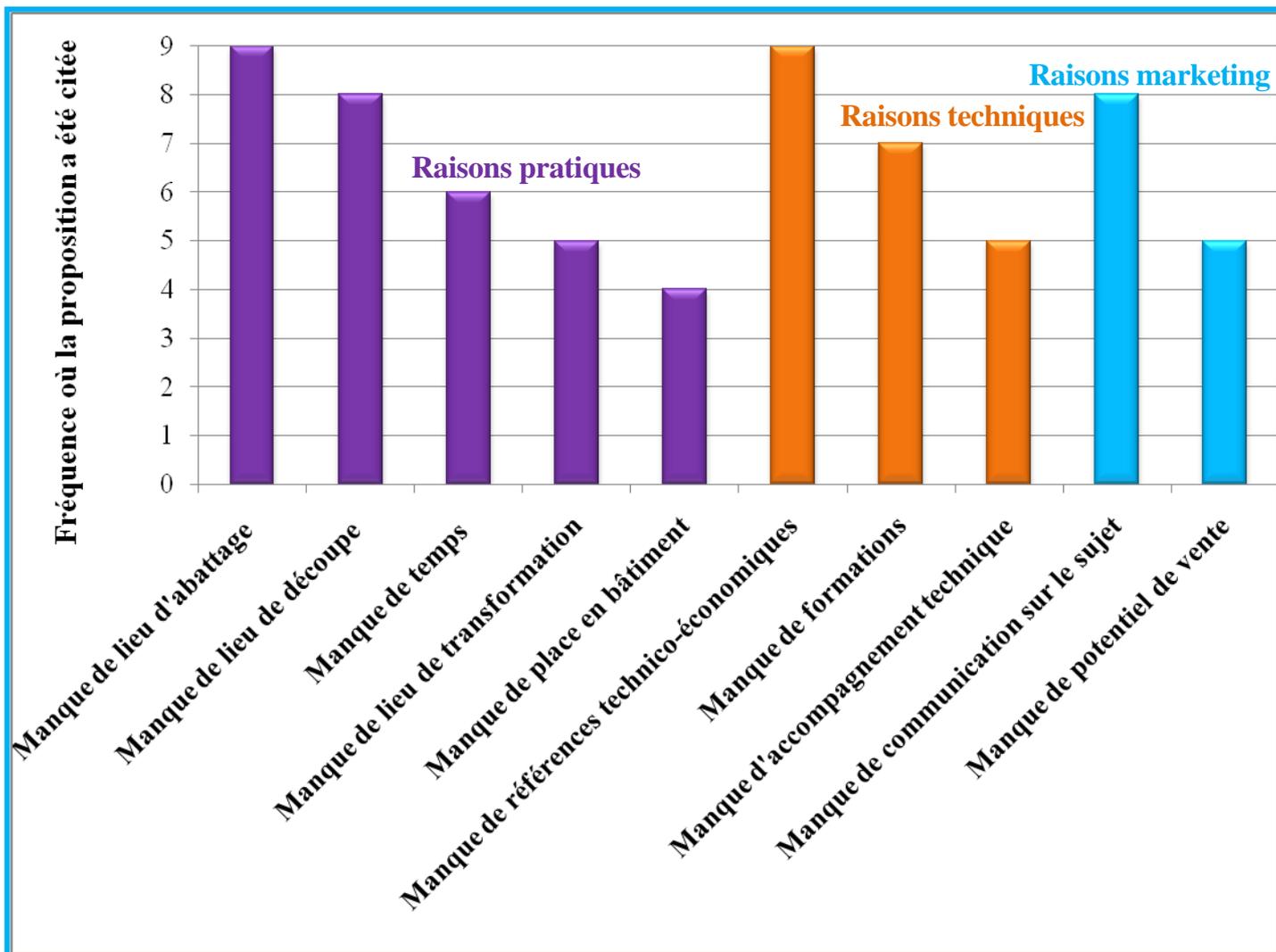


Figure 26 : Eléments manquants aux 17 éleveurs pour créer un atelier viande de chèvre
B. Ducreux, 2012

3.5.2.2.2 *Un quart des éleveurs en filière longue intéressés par les circuits courts pour la vente de leurs réformes*

Parmi les 17 qui souhaitent vendre de la charcuterie de chèvre, 8 y réfléchissent éventuellement (7 fromagers et 2 laitiers) et 9 vont mettre en place cet atelier d'ici au maximum deux ans (6 fromagers, 1 laitier et 1 mixtes) (**Annexe 32**). Une nouvelle fois le manque d'abattoirs, d'ateliers de découpe et de transformation empêchent la réalisation de ces projets. Les producteurs sont également intéressés pour avoir des résultats technico-économiques, pour être accompagnés et pour suivre des formations (**Figure 26**).

3.5.3 Un producteur, un circuit court

3.5.3.1 *Des modes de vente variés pour les chevreaux de boucherie*

Vingt-cinq éleveurs commercialisent une partie ou tous leurs chevreaux en circuits courts. Trois types de circuits sont représentés :

- la vente à un intermédiaire (boucherie) (4 fromagers et 1 laitier).
- la vente d'animaux vifs à des particuliers (8 fromagers).
- la vente de viande (16 fromagers et 1 mixte).

Parmi ces 25 producteurs, 7 n'utilisent que les circuits courts ; les autres écoulent en moyenne 35 % de leurs animaux par leur intermédiaire. Le reste de la production est vendue à 8 jours chez 90 % des éleveurs ; seulement deux d'entre eux engraisent tous leurs animaux et en vendent une partie à des sociétés d'abattage et de commercialisation de viande (**Annexe 33**).

Dix-neuf élevages nourrissent leurs chevreaux au lait en poudre, 3 les laissent sous leurs mères et 3 leur donne du lait de chèvre au biberon. Ils sont engraisés en moyenne 60 jours (de 40 à 75 jours). Si nous prenons en compte uniquement les douze éleveurs dont les durées d'engraissement se situent autour de cette moyenne (55 à 65 jours), nous voyons que les poids vifs obtenus varient du simple au double (de 12,5 à 23 kg). Ainsi, nous pouvons émettre l'hypothèse que cette différence vient des conditions d'élevage (type de lait distribué, bâtiment...). Pour un temps d'engraissement équivalent, la rentabilité de l'atelier va donc fortement varier, des références techniques sur l'engraissement seraient peut-être utiles.

Parmi les 5 éleveurs qui vendent leurs animaux à des boucheries, un vend l'intégralité de sa production à celle d'une GMS. Le prix fixé varie d'un élevage à un autre : deux ont vendu leurs chevreaux en vif (3,7 €/kg et 8 €/kg) et les trois autres en fonction du poids carcasse (deux à 8 €/kg et un à 10,5 €/kg).

Huit éleveurs vendent leurs chevreaux vivants à des particuliers et parmi eux, seulement trois proposent également de la viande. L'intérêt est que le producteur n'a pas à emmener ses animaux à l'abattoir, à trouver un atelier pour les découper et à avoir un point de vente de viande. Si le particulier veut respecter la loi, il est de sa responsabilité d'emmener ensuite l'animal à l'abattoir ce que peu font d'après les dires des abattoirs régionaux et des éleveurs. Le prix de vente varie de 3,5 €/kg vif à 10 €/kg vif.

Enfin, 17 commercialisent de la viande caprine, le plus souvent à la ferme mais également sur des marchés, en AMAP, dans des points de vente collectif, auprès de magasins ou de restaurateurs.

Six ne proposent que du chevreau entier ou en demi-carcasse, les 11 autres découpent les carcasses pour offrir aux consommateurs des gigots, épaules, côtes ou blanquette prêts à cuisiner. Quatre réalisent même de la terrine de chevreau. Les prix sont là encore très variés : de 11,5 €/kg tous morceaux confondus à 14,5 €/kg pour un gigot.

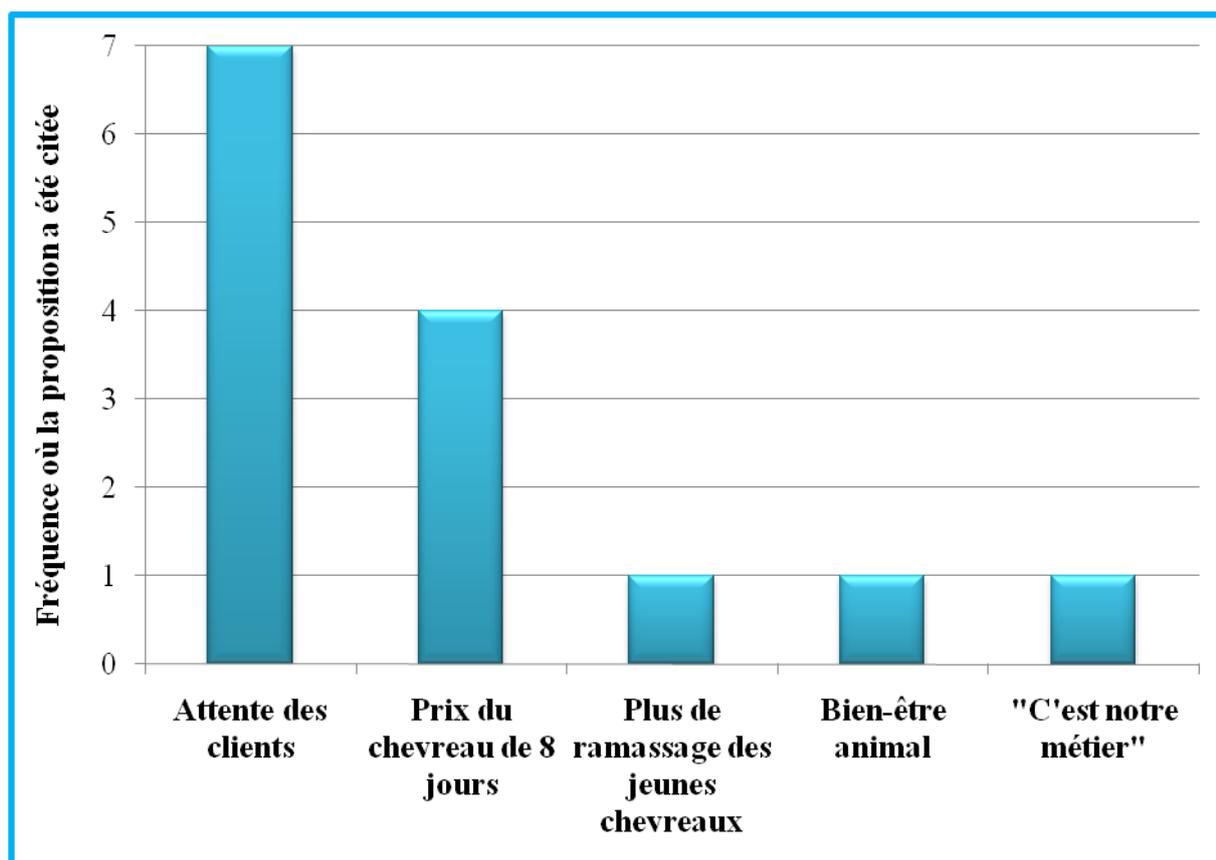


Figure 27 : Raisons pour lesquelles les 25 producteurs sont entrés dans les circuits courts pour la vente de leurs chevreaux
B. Ducreux, 2012

Les raisons pour lesquelles ces producteurs commercialisent leurs chevreaux en circuits courts sont présentées en **figure 27**. Nous voyons que c'est principalement la demande qui a créé l'offre ; ensuite, c'est le prix de vente des chevreaux de 8 jours ou même l'impossibilité de pouvoir les vendre qui ont incité les producteurs. Aujourd'hui, ils sont à plus de 90 % satisfaits de leur choix et notamment de la bonne valorisation de leurs animaux (**Annexe 34**) : elle est en moyenne de 100 € (de 55 à 125 €) par tête. Le deuxième avantage cité est l'élargissement de la gamme de produits proposés à la vente. Certains éleveurs, enfin, choisissent d'engraisser leurs chevreaux au lait de chèvre pour atténuer le pic de lait. Mais, la création d'un atelier comme celui-là augmente la charge de travail, d'autant plus qu'il faut faire face à des coûts d'alimentation, d'abattage et de découpe considérés comme élevés et aussi à des structures quelquefois inadaptées (pas d'agrément bio, refus d'abattre des cabris, chaîne d'abattage surchargée vers Pâques) (**Annexe 35**). Les éleveurs mettent aujourd'hui en moyenne 35 minutes pour se rendre à l'abattoir (de 10 à 90 minutes).

3.5.3.2 Des bêtes de réforme transformées en produits charcutiers

Seize éleveurs commercialisent leurs chèvres de réforme par l'intermédiaire des circuits courts. Deux types de producteurs se distinguent :

- ceux qui vendent leurs chèvres en vif à un boucher (3 fromagers, 2 laitiers et 2 mixtes).
- ceux qui vendent de la charcuterie en direct ou via un intermédiaire (9 fromagers, 1 mixte).

Un seul éleveur fait à la fois de la vente en vif et de la vente de produits transformés. Pour une moitié, ces éleveurs, qui valorisent leurs réformes en circuits courts, commercialisent par la même voie une partie de leur production de chevreaux (**Annexe 36**).

Le prix moyen de vente des bêtes au boucher est de 19 € (de 9 à 30 €). L'un d'entre eux a été contacté pour connaître le devenir de ces chèvres. Elles sont transformées en saucisses et en ragoût, qui sont vendus dans la banlieue lyonnaise à des communautés africaines. Les carcasses les moins bonnes sont destinées aux félins du safari de Peaugres. En effet, auparavant, le safari pouvait acheter directement les animaux vivants aux éleveurs ; aujourd'hui, il est obligatoire d'enlever la moelle épinière, considérée comme un MRS pour les caprins de plus de 6 mois. L'établissement a donc décidé de passer par un boucher pour avoir des carcasses conformes.

Les producteurs qui fabriquent de la charcuterie ne transforment en général pas toutes leurs réformes mais seulement celles qui sont en état ; les autres sont la plupart du temps euthanasiées. Seulement quatre éleveurs ont renseigné le poids de leurs bêtes : environ 71 kg vif et 33 kg de carcasse. En moyenne, ils mettent 40 minutes pour se rendre à l'abattoir (de 15 à 90 minutes). Les lieux de découpe et de transformation sont variés. Quand la transformation est réalisée par l'éleveur dans sa ferme, la découpe a été effectuée à l'abattoir ; d'autres font appels à des prestataires de service. Le produit phare est le saucisson pour 80 % d'entre eux. Certains fabriquent également des saucisses, des terrines ou encore des merguez. Ces éleveurs disposent en moyenne de 3 types de points de vente pour commercialiser leurs produits, les plus courants sont à la ferme, sur les marchés et dans des magasins. Le prix du saucisson varie de 16 à 24 €/kg, l'éleveur qui produit des merguez les vend 12 €/kg et les terrines 4,5 €/200 g.

Trois producteurs de charcuterie ont indiqué avoir mis en place cet atelier à la demande de leurs clients et aujourd'hui, ils sont satisfaits de leur mode de valorisation des bêtes de réforme et souhaitent continuer voire élargir leur gamme avec de nouveaux produits. D'après les réponses de 4 producteurs, un animal de réforme est valorisé en moyenne 110 € (de 60 à 150 €).

Les avantages de la vente de produits transformés cités sont présentés en **annexe 37**. La diversification des produits proposés à la clientèle est l'élément bénéfique de cette activité. L'inconvénient majeur est la charge de travail ajoutée (**Annexe 38**).

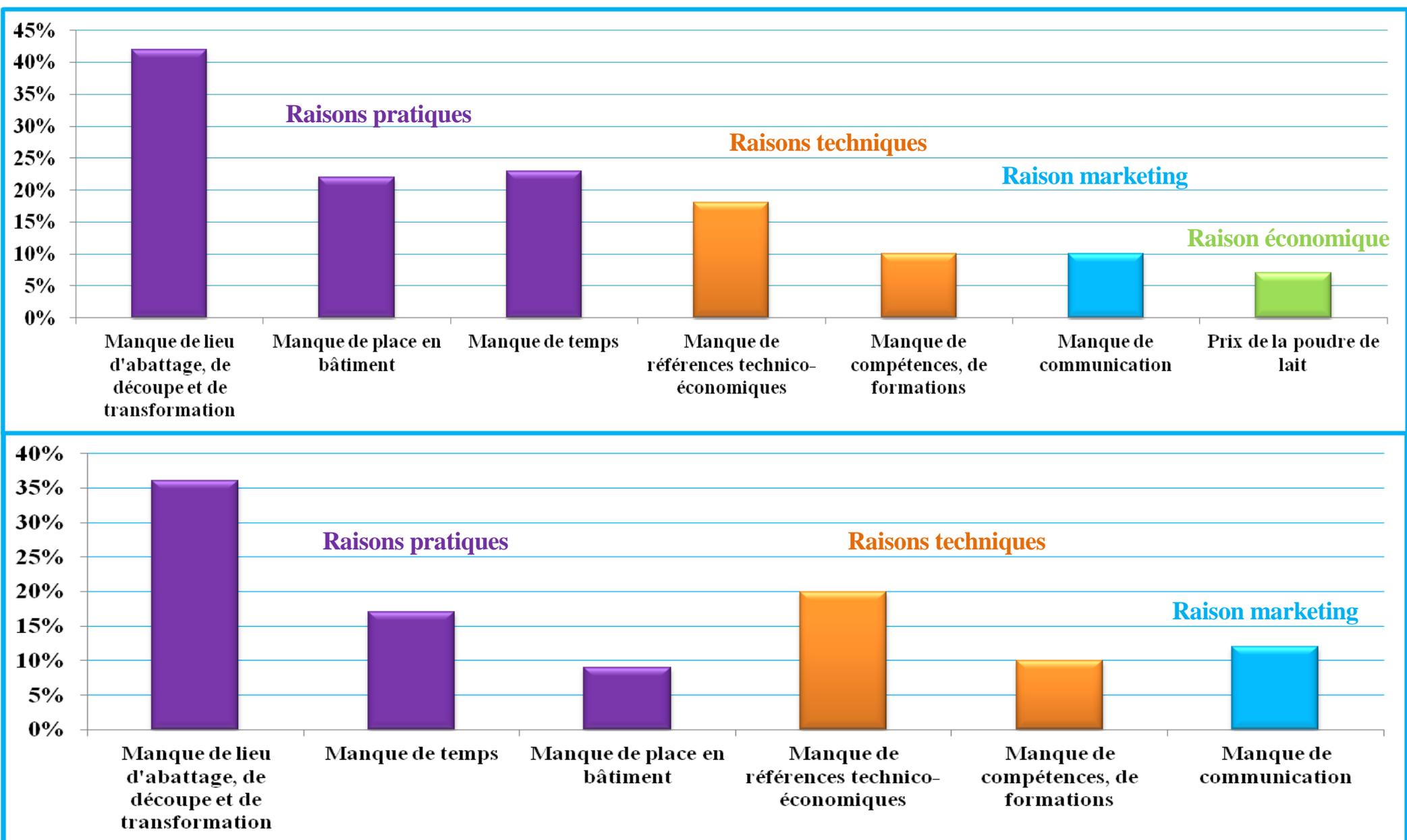


Figure 28 : Bilan sur les éléments qui empêchent les 60 éleveurs enquêtés de garder leurs chevreaux plus de 8 jours (premier tableau) et les 69 éleveurs enquêtés de transformer leurs animaux de réforme (deuxième tableau) B. Ducreux, 2012

3.5.4 Bilan

Le tableau en **annexe 39** croise l'intérêt des éleveurs pour la vente en circuits courts des chevreaux d'une part et celle des animaux de réforme d'autre part. Les producteurs non intéressés pour être en circuits courts le sont en général pour les 2 types d'animaux ; ceux qui sont intéressés pour la vente en circuits courts sont à 80 % soit intéressés soit déjà en circuits courts pour l'autre type de caprin. Enfin, plus surprenant, 44 % des éleveurs en ventes directe ou indirecte de viande de chevreau ne souhaitent pas commercialiser de la viande de chèvre ; par contre, 56 % de ceux qui sont en circuits courts pour les réformes le sont aussi pour les chevreaux.

Aujourd'hui, globalement, les 33 éleveurs en circuits courts enquêtés souhaitent qu'il y ait plus de communication réalisée sur la viande caprine et sur les lieux où le consommateur peut en trouver. Ils aimeraient disposer de références technico-économiques sur :

- la qualité alimentaire de la viande de chèvre.
- la manière de choisir les animaux adaptés à de la transformation en charcuterie.
- l'engraissement des chevreaux.

Des formations sur la découpe et la transformation de viande seraient également appréciées.

Cette enquête nous a permis de connaître l'opinion d'un échantillon d'éleveurs représentatif des systèmes rhônalpins (85 éleveurs enquêtés sur 205 envois) et d'apprécier la diversité de leurs situations. Aujourd'hui, sur les 52 producteurs qui ne sont pas en circuits courts, 15, c'est-à-dire près de 30 %, sont intéressés pour mettre en place un atelier viande caprine. Les 33 producteurs en circuits courts sont satisfaits de leur(s) système(s) de commercialisation ce qui peut encourager les autres éleveurs à franchir le pas. La vente de viande caprine en circuits courts est majoritairement réalisée par des fromagers et des mixtes (30 sur 33). Pourtant, des solutions s'offrent aux laitiers, qui n'ont pas de contacts directs avec les consommateurs : en effet, le fait de commercialiser ses animaux via un intermédiaire comme un boucher ou une GMS résout le problème de la clientèle.

Cette enquête a offert aux éleveurs la possibilité d'exprimer leurs difficultés et leurs besoins (Figure 28). Aujourd'hui, les raisons évoquées pour expliquer le fait qu'ils ne souhaitent pas entrer dans les circuits courts sont de 4 ordres :

- **raisons pratiques avec un manque de lieux d'abattage, de découpe et de transformation, de temps et de place.**
- **raisons techniques avec un manque de références technico-économiques, de compétences, de formations et d'accompagnement.**
- **raisons économiques avec un prix de la poudre de lait qui dissuade les éleveurs d'engraisser leurs chevreaux.**
- **raisons marketing avec un manque de communication sur les produits carnés caprins.**

Le manque d'organisation des deux filières (animaux de réforme et chevreaux de boucherie) a également été mentionné par chaque catégorie d'éleveurs.

Grâce aux témoignages d'éleveurs, nous allons maintenant vérifier s'il existe un intérêt économique à vendre ses animaux en circuits courts.

Tableau 12 : Présentation des exploitations ciblées pour réaliser les fiches témoignages*B. Ducreux, 2012*

Nom de l'exploitation	Département	Type d'animaux vendus	Lieu de découpe/transformation	Lieux de vente
FILIERE LONGUE				
GAEC La Chavat	Ardèche	Chevreaux		Ets Ribot
CIRCUITS COURTS				
EARL Des Ducillacs	Drôme	Chevreaux		GMS
GAEC Entre Fure et Tour	Isère	Chevreaux		Boucherie
Elevage du Serre	Ardèche	Chevreaux	Dans un atelier de découpe collectif	Vente directe à la ferme et dans des points de vente collectifs et vente indirecte via des restaurants
GAEC du Moulin des Chartreux	Loire	Chevreaux	Atelier de découpe à la ferme	Vente directe à la ferme, en AMAP, sur des marchés et dans des points de vente collectifs
Chèvrerie des Praz	Savoie	Animaux de réforme	A la ferme	Vente directe à la ferme
La Chevrette de Blandine	Drôme	Animaux de réforme	Dans un atelier de découpe collectif	Vente directe à la ferme

Tableau 13 : Marge dégagée dans les sept exploitations rencontrées *B. Ducreux, 2012*

	Type d'animaux	Lieux de vente	Nombre d'animaux	Marge de l'atelier (€)	Marge par animal (€)	Prix de vente dans le système « traditionnel » (€)	Part de l'alimentation dans les charges totales (%)
FILIERE LONGUE							
GAEC La Chavat	Chevreaux légers	Ets Ribot	127	1608 €	12,7 €	1016 €	96 %
CIRCUITS COURTS							
EARL des Ducillacs	Chevreaux lourds	GMS	109	8594 €	78 €	888 €	67 %
GAEC Entre Fure et Tour	Chevreaux lourds	Boucher	78	3494 €	45 €	720 €	47 %
Elevage du Serre	Chevreaux lourds	Ventes directe et indirecte	101	3330 €	33 €	880 €	51 %
GAEC du Moulin des Chartreux	Chevreaux lourds	Vente directe	75	3260 €	43 €	720 €	66 %
Chèvrerie des Praz	Animaux de réforme	Vente directe	6	274 €	45 €	180 €	
EARL Gilbert	Animaux de réforme	Vente directe	29	3730 €	128 €	580 €	

3.1 Des fiches témoignages pour illustrer quelques systèmes de vente de viande caprine

Dans l'enquête, tous les producteurs intéressés ou déjà en circuits courts ont dit souhaiter avoir plus de renseignements sur les différents types de systèmes de vente de viande caprine existants dans la région. Ces fiches témoignages doivent également permettre d'aider à identifier des pistes d'actions pour le développement de la filière rhônalpine.

Aujourd'hui, les débouchés en filière longue pour un naisseur-engraisseur de chevreaux sont limités. En effet, pour se maintenir sur le marché et répondre au mieux à la demande, les deux grosses sociétés d'abattage ont des exigences strictes en matière d'homogénéité des chevreaux collectés (poids, état d'engraissement), en matière de rendement carcasse et de qualité des carcasses. Les ateliers d'engraissement spécialisés sont les mieux placés pour y répondre puisqu'ils gèrent de gros volumes. De plus, si la société d'abattage a besoin de 200 animaux, il est aussi plus avantageux financièrement de les ramasser à un seul endroit plutôt que de parcourir plusieurs fermes. C'est pourquoi il subsiste peu de naisseurs-engraisseurs et qu'ils sont situés en Ardèche et dans la Drôme, c'est-à-dire proche des Ets Ribot (Vaucluse). Il a malgré tout semblé utile d'en faire témoigner un pour approcher la marge dégagée par un tel atelier.

Les autres fiches concernent des éleveurs en circuits courts. Pour qu'elles soient utiles aussi bien à des laitiers qu'à des fromagers, nous avons pris soin de sélectionner, parmi les 33 enquêtées, des exploitations avec de la vente directe et d'autres avec une vente via un intermédiaire. Les exploitations sont décrites en **tableau 12** les 7 fiches témoignages sont en **annexe 40**.

Le **tableau 13** présente le type d'animaux produits dans chaque exploitation, les lieux de vente, le nombre d'animaux vendus, la marge de l'atelier et la marge par animal. Dans le calcul de la marge, nous avons pris en compte les charges opérationnelles et de structure liées à cette activité c'est-à-dire le coût de l'alimentation, de l'abattage, de la transformation, de la vente, du transport, des fournitures, du matériel. Par contre, il a été choisi de ne pas intégrer le coût de la main d'œuvre dans les charges mais d'évaluer la rémunération du temps passé pour cette activité.

Ainsi, en fonction du système de vente, les chevreaux permettent de dégager de 12,7 € à 78 € de marge par tête. La valorisation la plus faible est observée dans le cas de chevreaux vendus à 1 mois en filière longue. Cependant, l'éleveur interrogé a bien souligné le fait qu'il élève les chevreaux de boucherie avec ses chevrettes de renouvellement et donc que le temps passé serait quasiment identique qu'il y ait les chevreaux ou non. Ces marges peuvent être comparées à l'argent qu'obtiendraient les producteurs s'ils vendaient leurs animaux à 8 jours. Nous voyons que le fait d'engraisser ses animaux apporte bien une plus-value, qui peut être très intéressante.

La transformation des chèvres de réforme en charcuterie permet aussi de gagner de l'argent. Le témoignage de la Chèvrerie des Praz nous amène à réfléchir sur le type de produits à fabriquer et leur lieu de fabrication. L'investissement dans du matériel est-il justifié pour la transformation de seulement quelques chèvres ? N'est-il pas plus intéressant de faire appel à un prestataire ou de réaliser le travail dans un atelier collectif ?

La deuxième fiche, réalisée dans la Drôme chez l'EARL Gilibert, apporte quelques éléments de réponse. Chaque année, ces éleveurs transforment une trentaine de réformes, en saucisson exclusivement, dans un atelier collectif. La marge dégagée par tête est de 128 €. Par contre, ils consacrent plus de 110 heures à cette activité. Mais l'intérêt d'utiliser un atelier collectif est qu'aucun investissement en matériel (hachoir, poussoir, séchoir...) n'a dû être réalisé pour cette activité.

L'ensemble de ces fiches a permis de montrer qu'il y a bien un intérêt économique à vendre ses animaux en circuits courts.

Tableau 14 : Montants de la CVO, inchangés depuis 2009
(Maison Nationale des Eleveurs, 2009)

Catégories	UBE	Cotisation HT
Reproducteurs ovins – caprins de plus de 6 mois	0,28	0,32
Ovins – Caprins en ateliers d’engraissement	0,03	0,031

Aujourd'hui, la situation de la filière longue est délicate. Les éleveurs doivent prendre conscience que la pérennité des ateliers d'engraissement est menacée par le prix croissant de la poudre de lait et par des contraintes administratives de plus en plus lourdes. Par ailleurs, la viande de chevreau reste un produit de luxe très festif, peu connu, dont la consommation a tendance à diminuer. S'ils veulent que ce système de collecte qui satisfait la majorité puisse perdurer, ils doivent préparer correctement leurs animaux à l'engraissement. Ainsi, le chevreau doit boire le colostrum rapidement après sa naissance, avoir le cordon et les boucles désinfectés, apprendre à téter seul et ne pas être vendu trop jeune. Le prix de vente à 8 jours, déjà considéré par beaucoup comme insuffisant pour le travail demandé, risque encore de diminuer dans les années à venir. Cela justifie-t-il pour autant le recours à des pratiques comme l'euthanasie – dans le meilleur des cas – du chevreau à sa naissance ? D'autant plus que les éleveurs ont l'obligation de confier leurs animaux morts à un équarrisseur agréé en vue de leur élimination. Ce service public, auparavant gratuit, est devenu payant sous la forme d'une CVO¹⁸, mise en place en 2009 (*Maison Nationale des Eleveurs, 2009*). Son montant est calculé chaque année, à partir de l'effectif moyen d'animaux présents l'année précédente. Par exemple, en Rhône-Alpes, un éleveur avec un troupeau de 100 chèvres devra payer 32 € par an (Tableau 14). Ce montant est plus de trois fois inférieur à ce que coûte réellement ce service. Ainsi, si l'équarrissage devient un moyen de se débarrasser de tous ses chevreaux, n'y a-t-il pas un risque que la cotisation augmente ? Si ces pratiques deviennent courantes, ne nuiront-elles pas à l'image de la filière caprine laitière ? Ces questions peuvent aussi se poser pour les animaux de réforme puisque plus de 30 % partent à l'équarrissage.

Les fiches témoignages réalisées permettent d'amener des pistes de réflexion pour une meilleure valorisation des caprins. En effet, elles montrent tout d'abord qu'en Rhône-Alpes, le système de vente des chevreaux est organisé de manière à ce que, pendant la période la plus risquée de sa vie, le chevreau soit chez l'éleveur. En effet, durant les huit premiers jours, il doit découvrir son nouvel environnement, bien assimiler les anticorps du colostrum afin de s'immuniser contre les attaques extérieures, et apprendre à téter seul. Il n'est vendu qu'une fois qu'il s'est adapté et que le risque de mortalité est réduit. Or, l'engraissement en lui-même amène une valorisation intéressante, sans demander beaucoup de travail. C'est le système de vente qui va être plus ou moins gourmand en temps.

Par exemple, les deux producteurs en vente directe valorisent leurs animaux 1,7 et 4,5 fois mieux que s'ils les avaient vendus à 8 jours à un engraisseur spécialisé mais ils consacrent beaucoup de temps à cette activité.

La vente indirecte via un boucher ou une GMS est également rémunératrice (jusqu'à 9 fois la somme obtenue lors de la vente à 8 jours) sans demander beaucoup de temps si l'exploitation n'est pas trop éloignée d'un abattoir.

Pour les éleveurs qui, quelles que soient les raisons, ne peuvent ou ne veulent pas entrer dans les circuits courts, la vente à une société d'abattage et de commercialisation de viande peut être une solution, d'après le témoignage du naisseur-engraisseur ardéchois. Mais, actuellement, ce système est difficilement accessible à cause d'un manque d'organisation. Tous ces éléments nous amènent à penser qu'aujourd'hui, il serait peut-être intéressant de trouver une solution pour faciliter l'engraissement des chevreaux.

¹⁸ Contribution Volontaire Obligatoire

PARTIE 4 :
PISTES D' ACTIONS
POUR LE DÉVELOPPEMENT
DE LA FILIÈRE VIANDE CAPRINE
EN RHÔNE-ALPES

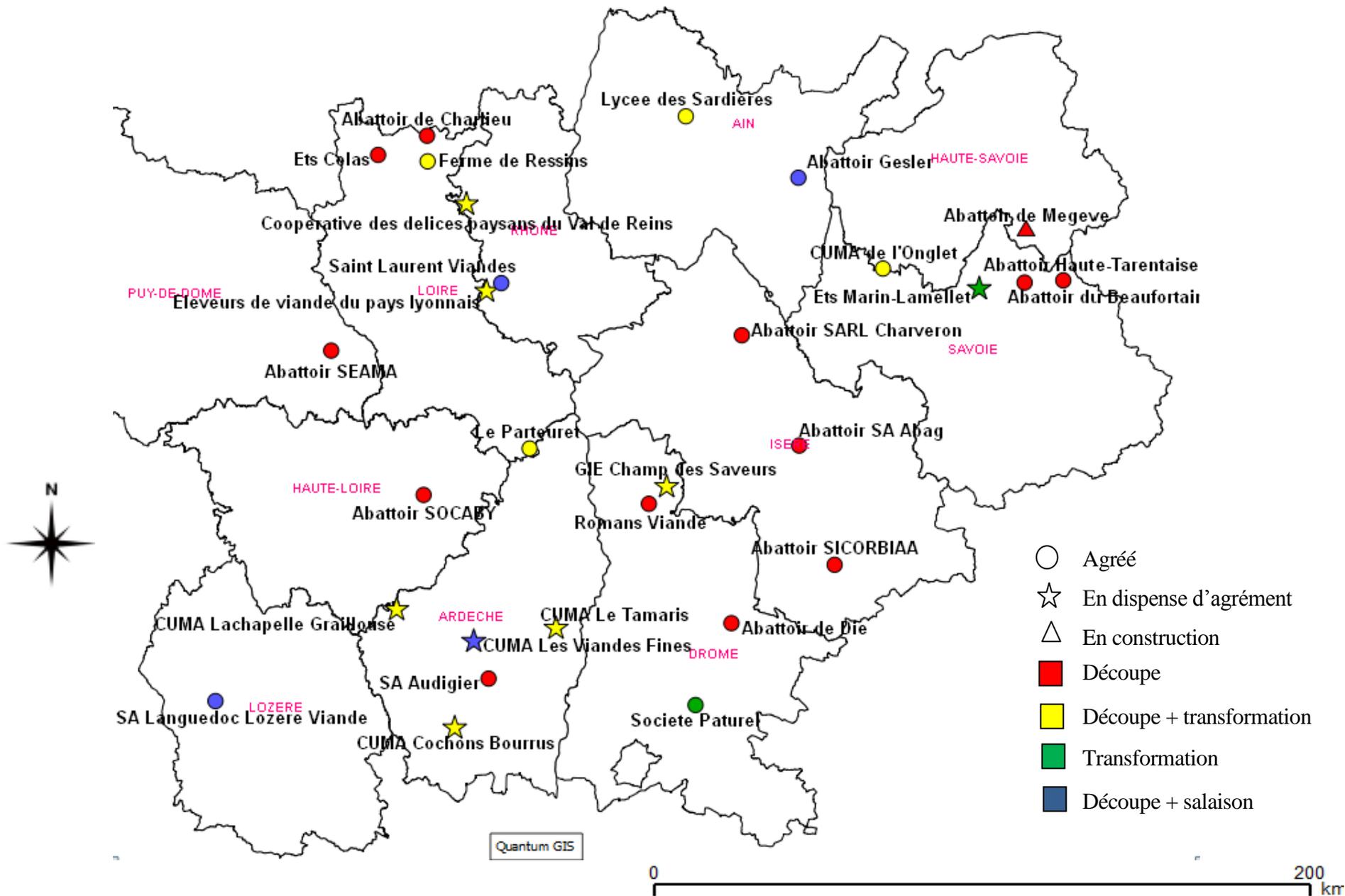


Figure 29 : Localisation de quelques ateliers de découpe/transformation/salaison identifiés en Rhône-Alpes (2012) B. Ducreux, 2012

En s'appuyant sur l'ensemble des informations collectées, que ce soit lors des rencontres effectuées ou par l'intermédiaire de l'enquête courrier réalisée auprès des éleveurs, nous allons proposer des pistes de travail qui permettraient à la filière viande caprine de Rhône-Alpes de se développer.

4.1 Suivre les projets concernant les structures régionales d'abattage et de travail de la viande et s'associer aux autres filières

Le manque d'abattoirs mais également d'ateliers de découpe et de transformation a été l'élément le plus cité par les producteurs enquêtés (par plus de 40 % pour les chevreaux et par plus de 35 % pour les réformes). Malheureusement, cette difficulté ne touche pas exclusivement les éleveurs caprins mais bien l'ensemble des filières ruminants. Une étude menée en 2011 par les Chambres d'Agriculture a fait ressortir que les producteurs en circuits courts connaissent des difficultés d'abattage dans plus de 50 % des départements français (*Chambres d'Agriculture, Service Qualité et Alimentation, 2011*). Ainsi, nous voyons que la région Rhône-Alpes doit agir si elle ne veut pas perdre sa place de première région pour le nombre d'exploitations commercialisant leurs produits en circuits courts (une sur 3 est en vente directe ou via un intermédiaire)

(*Direction Régionale de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt, 2011*). Consciente de cette difficulté, le Conseil régional a décidé d'apporter son aide aux abattoirs de proximité : un appui financier d'un montant global maximum de 400 000 € permettra d'assurer les travaux de modernisation des bâtiments, les investissements en matériels de découpe ou encore la valorisation des viandes, par la création d'un magasin de vente par exemple (*Région Rhône-Alpes, 2012*). De plus, l'année prochaine, une étude au niveau régional doit être lancée dans le but de recenser les ateliers de découpe et de transformation de viande de ruminants ainsi que les points de vente collectifs. En effet, actuellement, les conseillers des Chambres d'Agriculture de chaque département n'ont pas encore une vision claire de l'ensemble des structures qui existent sur leur territoire.

La filière caprine doit donc s'associer aux autres filières pour suivre les perspectives et monter des projets concernant les structures locales d'abattage et de travail de la viande.

Afin de pouvoir informer les éleveurs sur les ateliers de découpe et de transformation de viande caprine d'ici la réalisation de l'étude, nous avons procédé au recensement des structures existantes de la région et nous les avons ensuite contactées pour connaître leur activité précise. Le temps étant limité, ce recensement n'est pas exhaustif et sera complété lors de l'étude régionale mais il permet de voir qu'il existe différents types de structures (**Figure 29**). Le premier élément qui les distingue est le fait qu'elles possèdent ou non l'agrément CEE¹⁹. Si l'atelier est en dispense d'agrément, le producteur devra commercialiser sa viande en direct aux consommateurs, dans un rayon inférieur à 80 km de son exploitation. Par contre, si sa viande est découpée et transformée dans un atelier agréé, il n'y a plus de distance maximale et la vente peut être faite via des intermédiaires (*Chambre d'Agriculture du Tarn, 2009*). Ensuite, nous voyons que certains établissements ne proposent que de la découpe ou que de la transformation (surtout de la conserverie) et d'autres associent les deux activités. Certains abattoirs proposent une prestation de découpe des carcasses. Ensuite, le conditionnement de la viande varie d'un établissement à un autre avec parfois de la mise sous vide ou simplement en sachet. Généralement, si l'abattoir n'a pas les locaux pour découper les carcasses, l'éleveur peut trouver un atelier de découpe privé proche du lieu d'abattage et la prestation englobe souvent la récupération des carcasses à l'abattoir. La réglementation stricte relative aux ateliers de découpe de viande fraîche et leur coût de construction ne permet pas à tous les éleveurs d'avoir leur propre outil à la ferme. Les prestations privées sont généralement onéreuses. Si l'éleveur veut lui-même découper sa viande, une solution peut être de se tourner vers un atelier collectif, géré par des éleveurs (CUMA, GIE...) : il faut souvent prendre des parts sociales pour intégrer l'atelier et avoir le droit de travailler dedans. Un atelier de travail de viande peut prendre différents statuts juridiques et

¹⁹ Communauté Economique Européenne

Tableau 15 : Thèmes de recherche pouvant être traités dans les années à venir

B. Ducreux, 2012

Objectifs	Sujets d'étude	Méthode
Diminuer la quantité de poudre de lait achetée	<ul style="list-style-type: none">• Comment optimiser la valorisation du lait colostrale et post-colostrale (7 jours après la mise-bas) ?	Expérimentation à la station du Pradel
Connaître l'impact des différents laits sur la qualité de la carcasse et sur la qualité de la viande	<ul style="list-style-type: none">• Quelles sont les caractéristiques d'une carcasse (rendement, état d'engraissement, couleur du gras, couleur de la viande) d'un animal produit à partir :<ul style="list-style-type: none">➢ De laits colostrale et post-colostrale➢ De lait de chèvre➢ D'aliments avec poudre de lait écrémé➢ D'aliments sans poudre de lait écrémé• Quelles sont les valeurs nutritionnelles et gustatives d'une viande produite à partir de ces différents laits ?• Quel est l'impact de la vitesse de croissance sur la qualité de la viande ?	Expérimentation à la station du Pradel Analyses nutritionnelles et gustatives.
Pouvoir se positionner par rapport au type de produits que l'on veut vendre	<ul style="list-style-type: none">• Comment produire de la viande blanche ? de la viande rouge ? (alimentation, âge d'abattage...)• Quelles sont les différences nutritionnelles et gustatives entre la viande blanche et la viande rosée/rouge ?	Expérimentation à la station du Pradel
Maîtrise sanitaire pendant l'engraissement	<ul style="list-style-type: none">• Comment assurer le bon développement du chevreau pendant la gestation ?• Comment assurer une bonne immunité au chevreau ? Quels sont les étapes indispensables les premiers jours ?• Quelles sont les conditions environnementales (bâtiments...) optimales ?	Fiches du PEP Caprin déjà disponibles. Des enquêtes terrain permettraient de voir comment sont appliquées les préconisations
Déterminer le poids vif optimal d'un chevreau lourd	<ul style="list-style-type: none">• A partir de quel poids vif le rendement carcasse atteint-il un palier ?	Expérimentation à la station du Pradel

chaque statut a ses particularités (nombre d'associés, montant du capital social, conditions pour réaliser le travail de la viande...). Dans tous les cas, pour être sûr d'être en règles (conditions de transport de la viande, organisation du local...), il est conseillé de contacter la DDPP de son département.

4.2 Répondre aux questions techniques posées et vulgariser les connaissances sur le sujet

Les éleveurs disent aujourd'hui manquer de références technico-économiques pour l'engraissement des chevreaux ou la transformation des réformes.

Par l'intermédiaire de son PIDA, le Syndicat caprin de la Drôme va œuvrer, dans les années à venir, à la construction de références qui doivent servir d'appui aux éleveurs souhaitant valoriser eux-mêmes leurs chèvres. Par contre, il n'y a aujourd'hui aucun projet qui concerne les chevreaux. Le PEP Caprin, par l'intermédiaire de sa station expérimentale, a déjà mené des travaux sur des sujets comme l'alimentation, les maladies ou les bâtiments des chevreaux.

Dans les 5 exploitations ciblées pour réaliser les fiches témoignage, nous avons vu que l'alimentation est le poste de charges le plus important dans un atelier d'engraissement de chevreaux. Aujourd'hui, c'est donc l'élément déterminant de la bonne rentabilité d'un tel atelier. C'est pourquoi, il semble utile de réactualiser certaines données (**Tableau 15**).

Globalement, il ressort de l'enquête un manque de vulgarisation auprès des producteurs : ils souhaitent en effet être informés des initiatives existantes. Les fiches témoignages vont être diffusées et leur apporter des premiers éléments de réflexion.

Des formations de découpe et de transformation de viande ont été proposées en Savoie et dans la Drôme et ont remporté un vif succès. Les producteurs semblent intéressés pour se former et découvrir le monde de la transformation carnée.

Aujourd'hui, il faut donner aux producteurs tous les éléments leur permettant de choisir un système qui leur convient.

L'enquête concernant les chevreaux de boucherie fait ressortir un problème plus général sur les conditions d'élevage. En effet, près de 23 % des éleveurs enquêtés, actuellement en filière longue, disent ne pas engraisser leurs chevreaux à cause d'un manque de place. Nous pouvons alors nous demander quelle superficie est nécessaire pour garder des chevreaux.

La **figure 30** (en page suivante) l'illustre pour un troupeau de 100 chèvres. Les taux de prolificité, de mortalité et de renouvellement sont les taux moyens des troupeaux rhônalpins. Compte tenu des problèmes d'élevage et de reproduction qui peuvent être rencontrés, l'éleveur doit garder une trentaine de chevrettes pour en avoir 25 en première lactation (*Institut de l'Élevage, 2011*).

A partir de 2 mois, il est préconisé que chaque animal dispose d'1,5 m² (*PEP Caprin, s. d.*). Ainsi, il faut prévoir un box d'au moins 45 m² pour les futures reproductrices.

Aujourd'hui, les sociétés d'abattage et de commercialisation de viande de chevreau demandent des animaux de 10 kg vifs maximum et nous avons vu qu'il faut environ 1 mois pour atteindre ce poids. Pendant leurs 30 premiers jours, les chevreaux ont besoin de 0,25 m² par animal. Ainsi, un bâtiment de 36 m² suffit pour les 144 chevreaux et chevrettes : cette superficie est bien inférieure aux 45 m² nécessaire aux 30 reproductrices. Ainsi, tous les élevages devraient avoir assez de place pour engraisser l'ensemble de leurs animaux.

Nous avons vu que les animaux vendus via les circuits courts sont eux gardés en moyenne 2 mois. Entre 1 et 2 mois, les chevreaux doivent disposer de 0,33 m². L'éleveur devra alors avoir un bâtiment d'au moins 48 m² s'il veut garder l'ensemble de ses animaux : cette superficie est supérieure à celle nécessaire pour les chevrettes seules. Il peut alors effectivement manquer un peu de place.

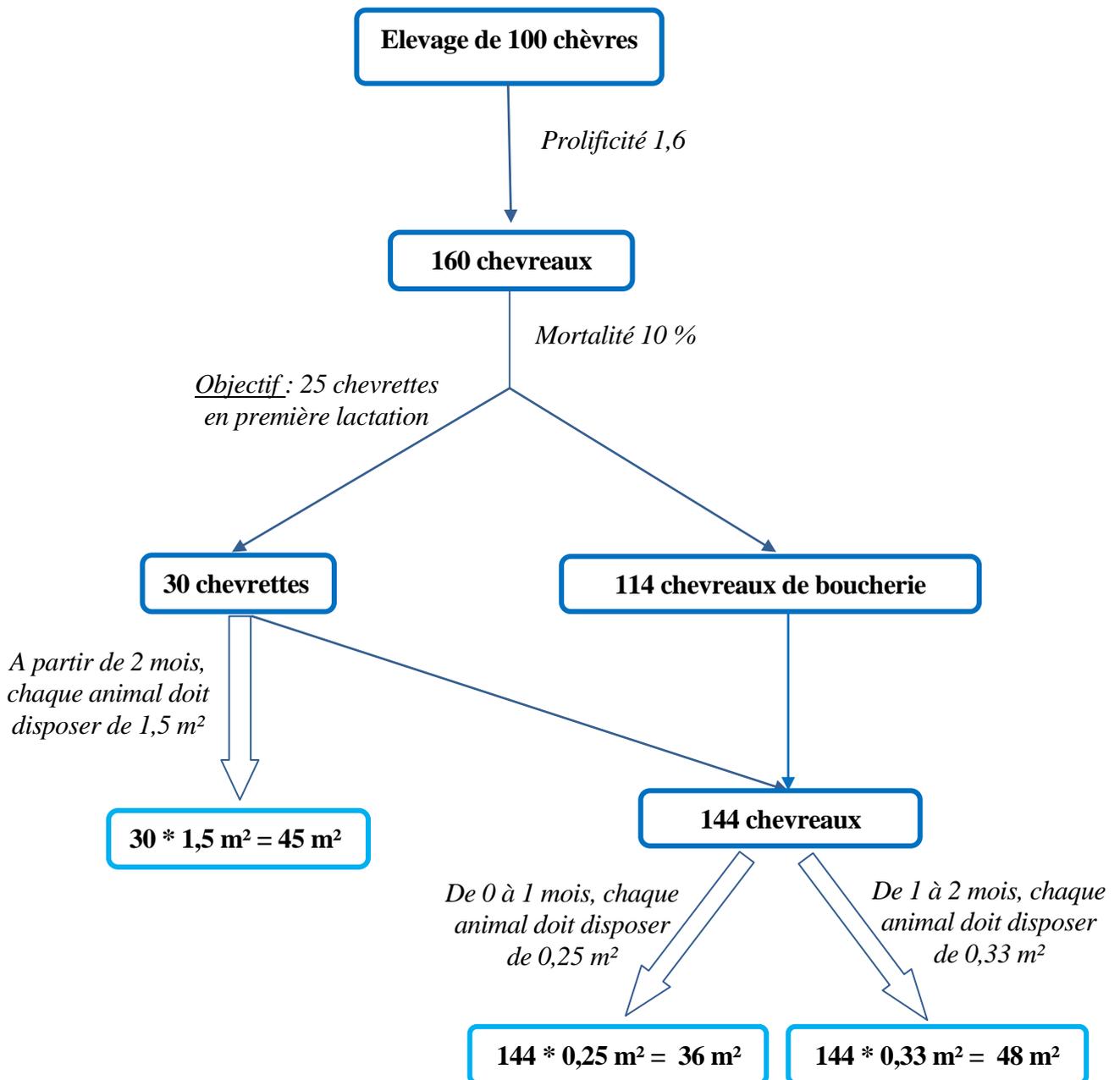


Figure 30 : Quelle place faut-il prévoir pour l'engraissement des chevreaux d'un élevage de 100 chèvres ?
 (PEP Caprin, s. d. ; B. Ducreux, 2012)

Cependant, ce problème survient seulement si les mises-bas sont groupées ; si elles sont étalées, sur un mois par exemple, les chevreaux sont alors conduits en plusieurs lots et la superficie nécessaire est réduite.

Pourquoi les éleveurs disent alors manquer de place ?

Le diagnostic de la filière caprine, réalisé par l'Institut de l'Élevage, montre qu'en Rhône-Alpes, les chevrettes sont souvent mal logées (bâtiments inadaptés, surface limitée ...). Ceci s'explique par le fait qu'en zone de montagne, la construction des bâtiments d'élevage supporte des surcoûts importants, travaux de terrassement, transports de matériaux, contraintes d'intégration au paysage (dans les parcs notamment), et les éleveurs ne peuvent souvent pas les réaliser. Il est certain qu'ils ne vont alors pas envisager de construire un bâtiment d'engraissement si déjà leurs chevrettes de renouvellement, dont les bonnes conditions d'élevage sont le premier gage de réussite et de progrès technique, ne sont pas installées dans un bâtiment adapté. Pourtant, outre l'aspect financier, le fait de garder ses jeunes animaux plus longtemps permettrait de ne plus sélectionner les chevrettes de renouvellement uniquement sur leur potentiel génétique mais de repousser dans le temps la sélection et de prendre en compte d'autres critères (croissance...).

4.3 Structurer la filière

Plus de 20 % des éleveurs enquêtés ayant un système de vente de chevreaux de boucherie en filière longue disent ne pas engraisser leurs chevreaux par manque de temps. Il est vrai que la vente directe est très gourmande en temps si nous prenons en compte le transport pour mener les animaux à l'abattoir, récupérer les carcasses, les découper...

Par contre, les fiches témoignages ont montré que l'engraissement pur, une fois que les chevreaux savent téter, nécessite peu de temps. Elles ont également permis de valider le fait que le système de vente actuel est organisé de façon à ce que ce soit l'éleveur qui s'occupe du chevreau, au cours de la période de sa vie considérée comme la plus risquée.

Pourquoi alors continuer à vendre ses chevreaux à 8 jours alors que la rémunération est jugée dérisoire ? D'autant plus que le témoignage de M. Baud nous montre que, lorsque les conditions de logement sont appropriées, l'engraissement reste un atelier rentable et qui prend peu de temps.

Mais aujourd'hui, même s'il n'a pas été possible d'évaluer le nombre de naisseurs-engraisseurs en Rhône-Alpes, nous savons qu'il y en a peu par rapport aux naisseurs : en effet, les volumes traités par les quatre volaillers restent faibles et seulement 20 % des chevreaux abattus dans les Ets Ribot proviennent de chez des naisseurs-engraisseurs.

Ceux-ci risquent d'être confrontés à un problème de ramassage. En effet, le négociant, qui réalise le transport des chevreaux légers jusqu'à l'abattoir Ribot et qui est le seul interlocuteur des éleveurs, va prendre sa retraite l'année prochaine. Qui va alors se charger du ramassage en ferme ou sur les points de collecte existants ? Les Ets Ribot ne vont-ils pas encourager ces éleveurs à arrêter l'engraissement pour ne plus collecter que chez les engraisseurs spécialisés ?

Compte tenu de ces éléments, ne serait-il pas judicieux d'envisager la création d'une structure qui générerait la vente et l'acheminement des animaux vers les abattoirs et qui jouerait le rôle d'intermédiaire entre les producteurs et les entreprises de commercialisation de viande ?

Il serait alors possible de mettre en place plusieurs filières en fonction de l'envie des producteurs et des contraintes matérielles (surface des bâtiments, localisation de l'élevage...). Ainsi, une filière de chevreaux légers pourrait être conservée afin de permettre aux éleveurs, qui ne peuvent ou ne veulent pas engraisser leurs animaux plus d'un mois, de pouvoir les vendre à 10 kg. Le marché actuel avec les Ets Ribot pourrait alors être maintenu.

Il pourrait également être intéressant de se rapprocher des GMS, chevillards et bouchers pour développer une filière de chevreaux lourds. Au sein de celle-ci, les animaux pourraient être élevés avec des types de lait différents (lait en poudre, lait de chèvre) pour toucher des clientèles variées. Le fait de se regrouper permettrait aussi d'avoir des tarifs préférentiels lors de l'achat de poudre de lait. Cette structure pourrait également être en charge d'organiser la filière animaux de réforme en mettant en place des points de collecte dans chaque département.

La réussite d'une activité commerciale est directement liée à la capacité de répondre à la demande. Ainsi, les ventes de viande de chevreau ne pourront se développer que si les attentes des distributeurs et des consommateurs sont connues. Il faudrait alors faire une étude de marché auprès des distributeurs et des consommateurs régionaux en vue de déterminer sur quel produit se placer et sous quelle forme le conditionner. Elle permettrait donc de mieux cibler les systèmes d'élevage à mettre en place.

Dans le même temps, il serait nécessaire de communiquer autour de la viande de chevreau et d'en assurer sa promotion. En effet, le succès des opérations commerciales réalisées dans les GMS par les Ets Ribot laisse à penser que la faible consommation de cette viande vient principalement d'une méconnaissance de ce produit de la part du consommateur. Or, la région Rhône-Alpes a un atout : elle et son élevage caprin ont une image très positive, la filière viande caprine a donc tout intérêt à communiquer sur l'origine de ses produits. Le potentiel de développement reste important puisque Rhône-Alpes est le deuxième bassin de consommation (derrière l'Ile de France) avec plus de 6 millions de consommateurs.

Enfin, cette viande étant peu connue, des recettes pourraient être mises à la disposition des consommateurs. Les expérimentations menées sur la qualité de la viande en fonction de l'alimentation permettraient de s'appuyer sur des éléments concrets.

Ce travail de structuration aurait un effet bénéfique pour l'ensemble des acteurs de la filière longue mais dynamiserait également les circuits courts.

Limites de l'étude

La première limite concerne l'enquête auprès des éleveurs. En effet, il a fallu cibler un échantillon ce qui n'a pas donné la possibilité à tous les producteurs de s'exprimer sur le sujet (finalement, seulement 6,7 % des éleveurs rhônalpins ont exprimé leur opinion) : il est difficile de généraliser et de créer des profils d'éleveurs sur un nombre aussi limité. De plus, l'objectif de l'enquête était d'obtenir un maximum d'informations notamment sur la conduite technique des animaux. Même si les questions étaient dans leur grande majorité des questions fermées, le questionnaire était relativement long et nous pouvons penser que c'est pour cette raison que les réponses aux questions ont été souvent très concises ou incomplètes et qu'il n'a donc pas été possible de reconstituer précisément les itinéraires techniques mis en place dans les exploitations.

Par ailleurs, cette étude a apporté peu d'informations sur la filière animaux de réforme, qui reste très difficile à cerner.

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Viande caprine			
<ul style="list-style-type: none"> • Viande de chevreau : Riche en vitamines B ; Plus faible teneur en cholestérol qu'une viande classique (35 mg pour 100 g contre 60 à 100 mg pour 100g) ¹⁹ • Viande de chèvre : Riche en protéines. en zinc, en phosphore, en fer et en vitamines B3 et B 12 ²⁰ 	<ul style="list-style-type: none"> • Manque de connaissance et de communication sur les produits carnés caprins • Compétitivité du prix par rapport aux autres viandes • Consommation festive (Pâques et Noël) • Dimension affective du chevreau 	<ul style="list-style-type: none"> • Exportation dans des pays voisins (proximité avec l'Italie) • Consommation par les populations immigrantes (Afrique, Asie) 	<ul style="list-style-type: none"> • Marginalisation du chevreau dans l'univers des produits carnés • Concurrence avec les autres viandes blanches/rouges
Maillon « producteurs »			
<ul style="list-style-type: none"> • Producteur de la matière première • Relation de confiance établie avec les engraisseurs ou les clients 	<ul style="list-style-type: none"> • Fortes contraintes imposées par les engraisseurs (colostrum, apprentissage de la tétée) • Peu de temps disponible 	<ul style="list-style-type: none"> • Développement des circuits courts et demande en produits caprins carnés • Important bassin de consommation en Rhône-Alpes 	<ul style="list-style-type: none"> • Généralement, un seul engraisseur sur un secteur
Maillon « entreprises d'aval »			
Engraisseurs indépendants			
<ul style="list-style-type: none"> • Entreprises familiales (pas ou très peu de main d'œuvre extérieure) • Peu de concurrence • Bon résultats techniques (mortalité, rendement carcasse) • Pluriactivité au sein de l'exploitation • Temps d'engraissement court 	<ul style="list-style-type: none"> • Animaux fragiles à élever • Nécessité d'une importante trésorerie • Hausse des coûts de production (poudre de lait, énergie) 		<ul style="list-style-type: none"> • Contraintes administratives • Dépendance à une seule société d'abattage et de commercialisation de viande de chevreaux • Saisonnalité de la production (forte activité de décembre à mars) • Hausse des coûts de production (poudre de lait, énergie)
Cabri Production et ses ateliers d'engraissements intégrés			
<ul style="list-style-type: none"> • Implantation sur 1/3 du territoire français • Spécialisation des tâches (transporteur, engraisseur) • Réduction du prix des aliments, des produits vétérinaires avec des achats en plus grosse quantité • Connaissance précise de la production, meilleure prévision des ventes, calibrage des animaux 	<ul style="list-style-type: none"> • Animaux fragiles à élever 	<ul style="list-style-type: none"> • Volonté de certains engraisseurs indépendants de réduire la zone de collecte : reprise possible des éleveurs de ces zones par Cabri Production 	<ul style="list-style-type: none"> • Hausse des coûts de production (poudre de lait, énergie)
Sociétés d'abattage et de commercialisation de viande de chevreaux			
<ul style="list-style-type: none"> • Abattoirs spécialisés • Engraissement de la majorité des chevreaux dans des ateliers spécialisés : <ul style="list-style-type: none"> ➢ diminution du temps et du coût de collecte ➢ homogénéité des animaux (poids, état d'engraissement) • Entreprise non spécialisée (lapins, volailles...) • Marque régionale Chevreau Drôme-Ardèche • Investissement de certains dans la publicité et la recherche de nouveaux produits 	<ul style="list-style-type: none"> • Demande et offre en viande caprine dissociées dans le temps (congélation de la viande une partie de l'année) 		<ul style="list-style-type: none"> • Réglementation contraignante concernant : <ul style="list-style-type: none"> ➢ le transport des animaux ➢ la commercialisation de la tête • Concurrences françaises et européennes • Forte baisse des exportations pour Pâques en 2012
Abattoirs régionaux			
	<ul style="list-style-type: none"> • Chaîne non spécialisée et personnel non expérimenté • Rentabilité faible voire nulle des abattages de petits ruminants • Valorisation faible voire nulle du cinquième quartier 	<ul style="list-style-type: none"> • Aide prévue de la région Rhône-Alpes 	<ul style="list-style-type: none"> • Evolution de la réglementation sanitaire • Restructuration des abattoirs
La filière			
<ul style="list-style-type: none"> • Clientèle touristique, périurbaine avec un pouvoir d'achat important • Région Rhône-Alpes : première région pour le nombre d'exploitations en circuits courts • Chevreau : complément de gamme pour les volaillers 	<ul style="list-style-type: none"> • Connaissances techniques à approfondir • Taille réduite de la filière, non structurée • Filière longue contrôlée par seulement deux abatteurs • Manque de connaissance des attentes des consommateurs • Travail en flux poussés inadaptés au marché • Maillage des abattoirs déséquilibré 	<ul style="list-style-type: none"> • Développement des circuits courts et demande en produits caprins carnés • Important bassin de consommation en Rhône-Alpes 	<ul style="list-style-type: none"> • Risque de disparition de certains engraisseurs indépendants • Départ en retraite du négociant, intermédiaire entre les naisseurs-engrailleurs et les Ets Ribot • Existence d'un marché aux chevreaux 4 semaines par an (3 semaines à Pâques et 1 semaine à Noël) • Réglementation de plus en plus stricte concernant <ul style="list-style-type: none"> ➢ le bien-être animal ➢ le transport des animaux ➢ l'identification • Pays importateurs (Italie, Espagne) en crise • Certaines pratiques menaçantes pour l'image positive de l'élevage caprin • Individualisme des acteurs de la filière • Dissociation entre filière laitière et filière viande • Manque d'harmonisation de la réglementation européenne

¹⁹ : <http://fermiers.terredeschèvres.fr/>

²⁰ : Diagnostic nutritionnel de la viande de chèvre, Syndicat caprin de la Drôme

Conclusion et perspectives

Le premier objectif de cette étude était de dépeindre la filière viande caprine rhônalpine. Nous avons montré que les chevreaux et les animaux de réforme dépendent de deux filières dont le fonctionnement est différent. Les caprins adultes sont vendus par l'intermédiaire de négociants en bestiaux mais cette filière reste difficile à appréhender. La filière chevreaux de boucherie elle, s'articule autour de quelques acteurs (engraisseurs spécialisés, sociétés d'abattage et de commercialisation de viande), de moins en moins nombreux au fil des années.

Le prix de vente des caprins, considéré comme insuffisant par les producteurs, conduit déjà parfois à des pratiques risquées en termes d'image et d'éthique. L'augmentation du prix de la poudre de lait, la saisonnalité de la production avec une offre en viande de chevreau qui n'est pas en adéquation avec sa consommation et la législation stricte qui régit le transport et le devenir de certains organes (tête de chevreau), laissent à penser que ce prix n'ira pas en s'améliorant.

Certains producteurs ont choisi de commercialiser tout ou partie de leurs animaux en circuits courts. Les fiches témoignages montrent que les systèmes de valorisation sont variés et qu'ils permettent de rémunérer honorablement le travail ajouté par cette activité. Cependant, l'enquête réalisée auprès d'un échantillon d'éleveur a mis en évidence les facteurs qui freinent le développement des circuits courts en Rhône-Alpes. Ainsi, la faiblesse du réseau d'abattoirs et d'ateliers de travail de la viande, le manque de références technico-économiques, de formations et d'accompagnement sont les raisons pour lesquelles les producteurs ne s'engagent pas dans la vente directe ou via un intermédiaire de viande. Pourtant, avec un élevage caprin reconnu, un bassin de consommation important et des circuits courts très présents, la région Rhône-Alpes bénéficie d'atouts forts avantageux pour promouvoir les produits carnés caprins. L'ensemble des forces, faiblesses, opportunités et menaces de la filière viande est présenté dans le **tableau 16**.

Aujourd'hui, pour que cette filière viande caprine se développe, il faut qu'elle se structure afin de favoriser la mise en relation entre les acteurs, de créer de nouveaux débouchés et de communiquer autour des produits carnés caprins rhônalpins. En parallèle, des réponses techniques à la conduite des chevreaux lors de leur engraissement doivent être apportées aux producteurs.

Plus généralement, ce diagnostic soulève un problème, déjà présenté en 2008 lors de l'étude réalisée par l'Institut de l'Élevage : le manque de place pour engraisser, cité par plusieurs éleveurs, suppose que les chevrettes de renouvellement sont quelquefois dans des conditions d'élevage non appropriées pour leur assurer une bonne croissance et un bon développement. Lors de l'installation de nouveaux éleveurs, il semble donc important de bien aborder le sujet des jeunes animaux pour qu'un bâtiment adapté soit prévu dès le début. De plus, la naissance de chevreaux chaque année étant inévitable, il faut qu'avant son installation, le futur éleveur ait réfléchi au système de vente qu'il adoptera.

Il est en tout cas certain que la mise en place de tout ou partie des actions proposées nécessitera un engagement de la filière caprine rhônalpine sur ce sujet émergent.

RÉFÉRENCES
BIBLIOGRAPHIQUES

- Alain Plan, Rhône-Alp'Elevage, 2011. Étude complémentaire portant sur l'abattage ovin en Rhône-Alpes. Outil d'aide à la décision « Abattoirs ».
- Association Caprine du Rhône, 2011. Bulletin d'information de l'Association Caprin du Rhône n°48.
- Barnaud S., 2012. Evolution du cours du lactosérum de janvier 2009 à août 2012.
- Bellouguet L., 1999. Filière chevreaux de boucherie sur le territoire Vallée du Doux / St Péray - Diagnostic et Propositions d'actions de valorisation. Chambre d'Agriculture d'Ardèche,
- BEVIRALP - Comité Régional d'Interbev Rhône-Alpes, 2011. Rhône-Alpes - Abattage caprins en Tec.
- Bournigal J.-M., 2011. Lettre de mission pour la filière caprine.
- Caprin Rhône-Alpes, 2011. Association Régionale de Filière Caprine Rhône-Alpes.
- Caprin Rhône-Alpes, 2010. Contrat Régional d'Objectifs de Filière Caprine Région Rhône-Alpes. Consultable : <http://www.rhone-alpelevage.fr/images/files/CROF%20caprin.pdf> [Consulté 11 avril 2012].
- Caprin Rhône-Alpes, 2012. La filière caprine en Rhône-Alpes.
- Chambres d'Agriculture, Service Qualité et Alimentation, 2011. L'abattage dans les filières en circuits courts et dans les filières locales. Consultable : http://www.chambres-agriculture.fr/fileadmin/user_upload/thematiques/Consommer_autrement/Circuits_courts/Etude_abattoirs_cc.pdf [Consulté 14 juin 2012].
- Chaumet S., 1996. Etude de faisabilité pour la mise en place d'un PIDA « Viande de chevreau dans la région Rhône-Alpes ».
- Crouzet A., 2012. Evolution du prix de l'aliment d'allaitement Ovilac lacte commercialisé par Lactalis Feed.
- Direction Régionale de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt, 2011a. Recensement agricole 2010.
- Direction Régionale de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt, 2011b. Recensement agricole 2010, premiers résultats en Rhône-Alpes. Consultable : http://draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/no128_premiers_resultats_ra2010_cle4d3d6b-2.pdf [Consulté 11 avril 2012].
- Eurostat, 2011. Effectifs d'animaux, par régions.
- Eyme-Gundlach A., Allaix P., Guinamard C., 2010. Systèmes caprins en Rhône-Alpes : les cas-types. Consultable : <http://www.pep.chambagri.fr/index.php/caprins-la-filiere-caprine-en-ra/les-cas-types?layout=blog> [Consulté 19 avril 2012].
- FNEC, 2010. Action de la FNEC en 2010. Consultable : http://www.fnec.fr/IMG/pdf/01_-_suivi_de_la_conjoncture_et_prix_du_lait_de_chevre.pdf [Consulté 9 avril 2012].
- FranceAgriMer, 2012a. Cotation du chevreau sur le marché de Rungis de 2006 à 2012.

FranceAgriMer, 2012b. Cotation nationale chevreau depuis sa création.

FranceAgriMer, 2011. Données caprins équarrissage.

FRESYCA, Fédération Régionale des Syndicats Caprins Charentes-Poitou-Vendée. Consultable : <http://www.fresyca.org/> [Consulté 2 juin 2012a].

FRESYCA, 2010. Résultats technico-économiques 2009-2010 des ateliers d'engraissement de chevreaux de boucherie en Charentes-Poitou.

FRESYCA, 2009. Synthèse des chiffres et des informations sur le chevreau.

FRESYCA, Terre des Chèvres. Consultable : <http://terredeschèvres.fr/> [Consulté 2 juin 2012b].

Institut de l'Élevage, 2008a. Diagnostic sur la filière caprine en Rhône-Alpes. Consultable : <http://www.rhone-alpelevage.fr/images/stories/PDF/caprin/Diagnofi.pdf> [Consulté 11 avril 2012].

Institut de l'Élevage, 2011a. L'année économique caprine 2010. Consultable : http://www.inst-elevage.asso.fr/IMG/pdf_2010_1_annee_economique_caprine-v.pdf [Consulté 9 avril 2012].

Institut de l'Élevage, 2012. L'année économique caprine 2011. Consultable : <http://idele.fr/filieres/publication/idelesolr/recommends/2011-lannee-economique-caprine.html> [Consulté 9 avril 2011].

Institut de l'Élevage, 2011b. L'élevage des chèvres. Consultable : <http://www.idele.fr/> [Consulté 6 août 2012].

Institut de l'Élevage, 2008b. Les filières ovines et caprines dans le monde. Consultable : http://www.inst-elevage.asso.fr/IMG/pdf_03-Reperes_les_filieres_ovines_et_caprines.pdf [Consulté 8 mai 2012].

Institut Régional de la Qualité Agroalimentaire Poitou-Charentes, 2005. Le chevreau « Signé Poitou-Charentes ». Consultable : http://irqua.com/IMG/pdf/model_fiches_pro-8.pdf [Consulté 2 juin 2012].

Journal officiel des Communautés européennes, 1993. Directive 93/119/CE du Conseil du 22 décembre 1993 sur la protection des animaux au moment de leur abattage ou de leur mise à mort. Consultable : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1993:340:0021:0034:FR:PDF> [Consulté 4 avril 2012].

Kudela M., 1997. Le chevreau de boucherie.

Le syndicat Agricole, 2010. CAPTAV : nouvelles dispositions à compter du 1er février 2010. Consultable : <http://www.syndicat-agricole.com/actualites/vie-pratique-transport-d-animaux-captav-nouvelles-dispositions-a-compter-du-1er-fevrier-2010&fldSearch=:MUUXIO5M.html> [Consulté 28 juin 2012].

Maison Nationale des Eleveurs, 2009. Mise en place de la CVO Equarrissage Ruminants. Consultable : [http://www.gds69.asso.fr/web/gds.nsf/0/be12184a74a3839cc1257230002c010a/\\$FILE/ATMruminants.pdf](http://www.gds69.asso.fr/web/gds.nsf/0/be12184a74a3839cc1257230002c010a/$FILE/ATMruminants.pdf) [Consulté 28 juin 2012].

Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche, de la Ruralité et de l'Aménagement du territoire, 2012. Traçabilité individuelle des caprins. *Consultable* : http://www.fnec.fr/IMG/pdf/Identification_Caprine_IMP_2_.pdf [Consulté 18 juin 2012].

Ministre de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche, de la Ruralité et de l'Aménagement du Territoire, Ministre de l'économie, des finances et de l'industrie, Ministre du travail, de l'emploi et de la santé, Ministre du budget, des comptes publics et de la réforme de l'Etat, 2011. Arrêté du 22 septembre 2011 portant application du 5° de l'article 38 du code des douanes. *Consultable* : <http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000024627089> [Consulté 15 juin 2012].

Parlement Européen et du Conseil, 2004a. Règlement (CE) n° 1/2005 du Conseil du 22 décembre 2004 relatif à la protection des animaux pendant le transport et les opérations annexes et modifiant les directives 64/432/CEE et 93/119/CE et le règlement (CE) n° 1255/97 (JOUE du 06/01/2004).

Parlement Européen et du Conseil, 2004b. Règlement (CE) n° 853/2004 du Parlement Européen et du Conseil du 29 avril 2004 fixant des règles spécifiques d'hygiène applicables aux denrées alimentaires d'origine animale. *Consultable* : http://www.paquethygiene.com/reglement_ce_853_2004/reglements_ce_853_2004_du_parlement_europeen_et_du_conseil_annexe_3_section_1.asp#debut [Consulté 14 juin 2012].

PEP Caprin, Le logement des jeunes : nurserie. *Consultable* : <http://www.pep.chambagri.fr/caprins-accueil> [Consulté 6 août 2012].

Recensement Agricole, 2010. Répartition en OTEX des exploitations ayant des chèvres (avec détail en 5 tailles de troupeaux).

Région Rhône-Alpes, 2012. Lettre d'information du Conseil régional Rhône-Alpes : une aide pour les abattoirs de proximité. *Consultable* : http://www.rhonealpes.fr/uploads/Document/6d/WEB_CHEMIN_10150_1327504430.pdf [Consulté 9 août 2012].

Syndicat Caprin de la Drôme, 2012. Programme Intégré de Développement Agricole « Valorisation de la viande de chèvre » Drôme.

Syndicat Caprin de la Drôme, 2011. Vers la mise en place d'une filière à base de viande de chèvre.

Tallec F., Bockel L., FAO, 2005. L'approche filière : Analyse fonctionnelle et identification des flux. *Consultable* : http://www.fao.org/docs/up/easypol/376/cca_analyfonct_flux_043FR.pdf [Consulté 23 mai 2012].

Université Européenne des Saveurs et des Senteurs, 2012. Guide pour développer des produits à base de viande de chèvre de réforme. *Consultable* : <http://www.scaprin26.com/> [Consulté 11 juillet 2012].

Xavier Ravaux, Inspecteur général de la santé publique vétérinaire, 2011. Filière Abattoir : Synthèse des études et données économiques et sanitaires disponibles fin 2010. *Consultable* : *Filière Abattoir : Synthèse des études et données économiques et sanitaires disponibles fin 2010* [Consulté 4 mai 2012].

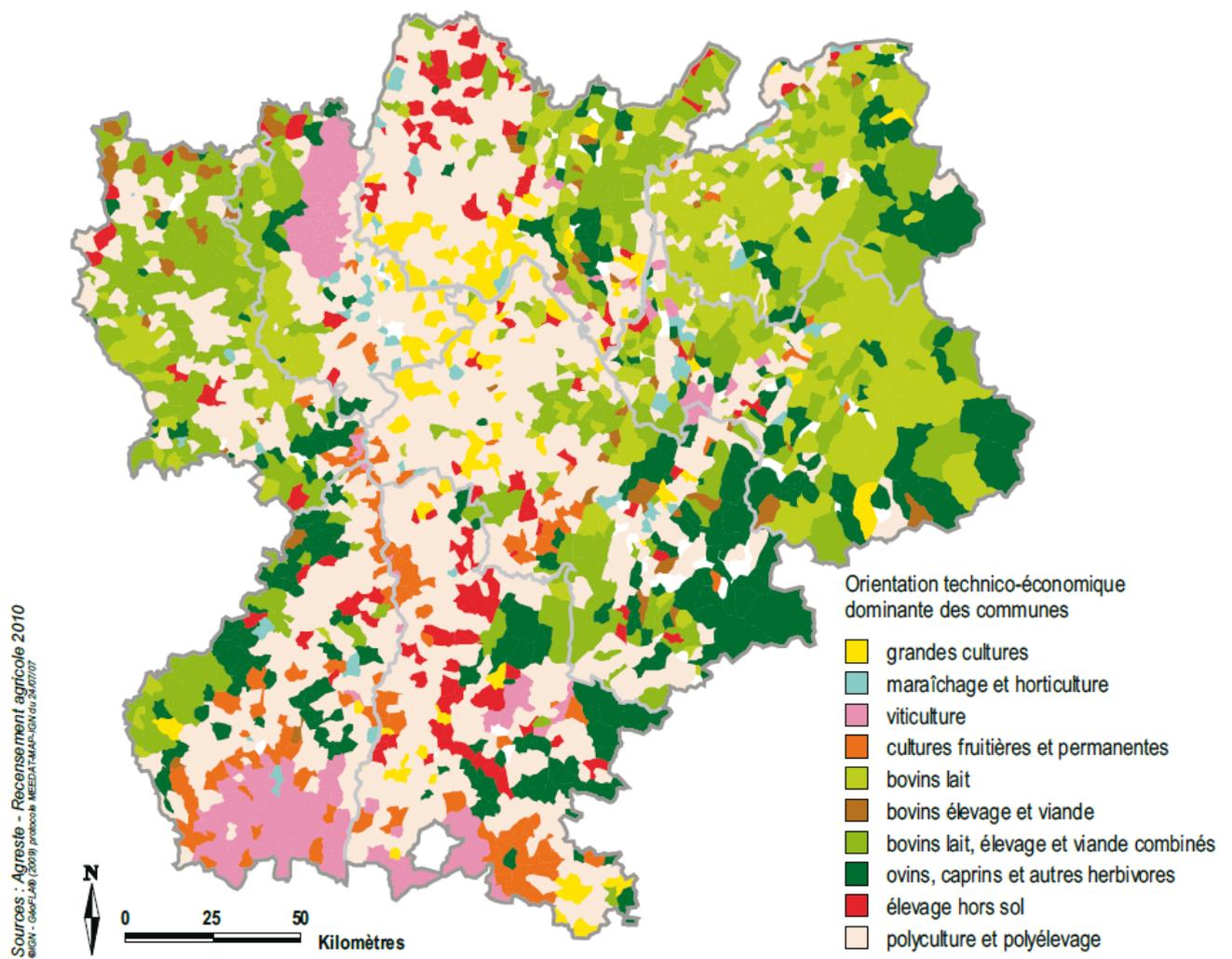
ANNEXES

Table des annexes

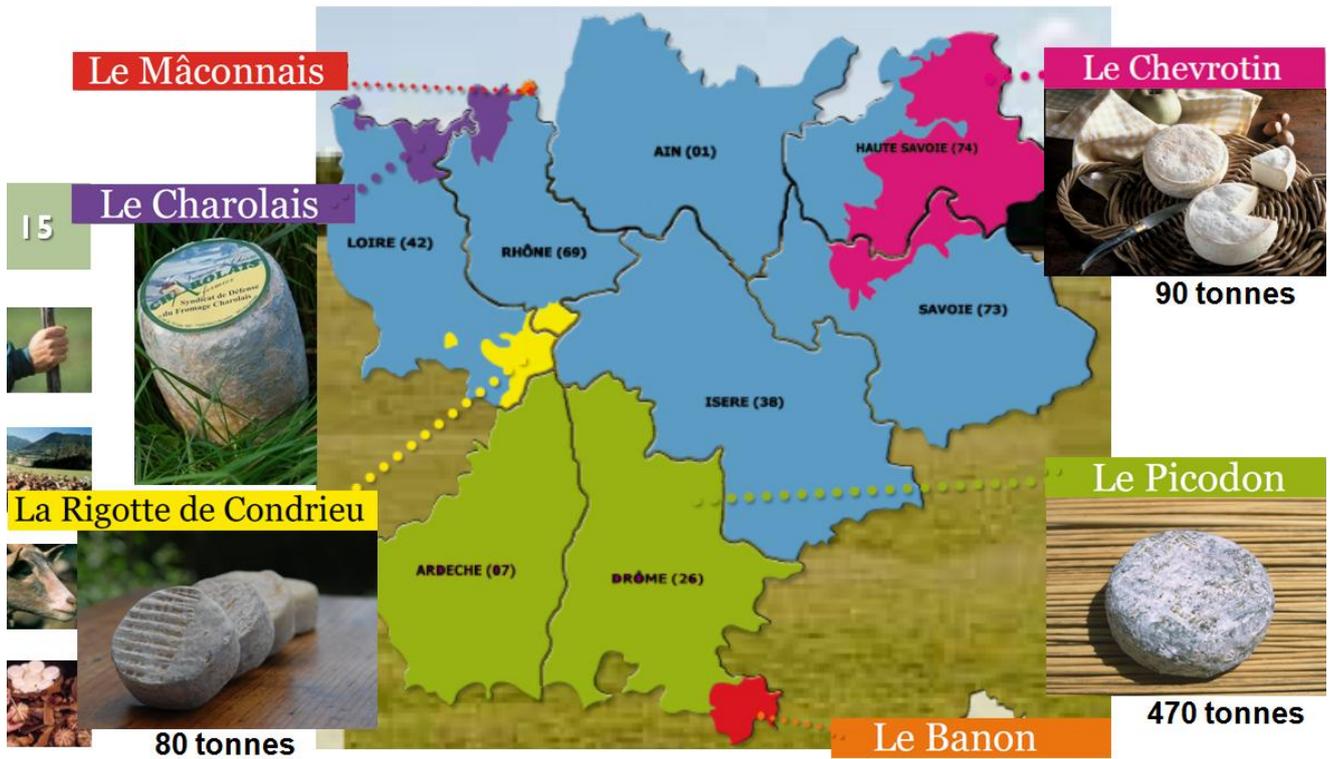
Annexe 1 : Orientations technico-économiques dominantes dans les communes rhônalpines	I
Annexe 2 : Les fromages AOC rhônalpins	II
Annexe 3 : Localisation des fromagers et des livreurs en Rhône-Alpes	II
Annexe 4 : Présentation de Caprin Rhône-Alpes	III
Annexe 5 : Présentation des différentes actions au sein des 3 axes du CROF Caprin	IV
Annexe 6 : Membres présents lors de la validation de la méthode du diagnostic de la filière viande caprine en Rhône-Alpes	V
Annexe 7 : Relais départementaux du PEP Caprin.....	V
Annexe 8 : Personnes présentes lors de la table ronde « Comment valoriser chèvres et chevreaux ? »..	VI
Annexe 9 : Questionnaire réalisé pour les ateliers d'engraissement	VIII
Annexe 10 : Questionnaire réalisé pour les sociétés d'abattage et de commercialisation de viande de chevreau	X
Annexe 11 : Questionnaire réalisé pour les négociants en bestiaux	XII
Annexe 12 : Liste des abattoirs rhônalpins ayant traité des caprins de 2005 à 2010.....	XIII
Annexe 13 : Questionnaire réalisé pour les abattoirs régionaux.....	XIV
Annexe 14 : Personnes ressources pour créer l'échantillon des laitiers	XVII
Annexe 15 : Lettre de présentation de l'enquête	XVIII
Annexe 16 : Questionnaire envoyé aux 205 éleveurs caprins rhônalpins	XIX
Annexe 17 : Evolution du cours de la poudre de lait entier et du lactosérum, un des composants de la poudre de lait pour chevreaux	XXXI
Annexe 18 : Evolution du prix de la poudre de lait Ovilac lacte de 2008 à 2012 (au mois de janvier)	XXXI
Annexe 19 : Evolution du prix d'achat des chevreaux aux éleveurs, pratiqués par Cabri Production au cours de la campagne 2011-2012.....	XXXII
Annexe 20 : Prix d'achat des chevreaux aux éleveurs de Poitou-Charentes en mars 2011 et 2012 ..	XXXII
Annexe 21 : Localisation des acteurs de la filière longue chevreaux de boucherie.....	XXXIII
Annexe 22 : Nombres d'animaux morts estimés et réellement ramassés par les équarisseurs	XXXIV

Annexe 23 : Représentation géographique des fromagers, laitiers et des éleveurs en circuits courts enquêtés	XXXV
Annexe 24 : Présentation de l'échantillon enquêté.....	XXXVI
Annexe 25 : Tableaux de contingence et résultats des tests du χ^2	XXXVII
Annexe 26 : Comment améliorer la commercialisation des chevreaux en filière longue ?	XXXVIII
Annexe 27 : Caractéristiques des 45 éleveurs non intéressés par les circuits courts pour la vente des chevreaux.....	XXXIX
Annexe 28 : Caractéristiques des 15 éleveurs intéressés par les circuits courts pour la vente des chevreaux.....	XL
Annexe 29 : Mode de vente des réformes et niveau de satisfaction des éleveurs.....	XLI
Annexe 30 : Comment améliorer la commercialisation des bêtes de réforme en filière longue ?	XLII
Annexe 31 : Caractéristiques des 52 éleveurs non intéressés par les circuits courts pour la vente des réformes	XLIII
Annexe 32 : Caractéristiques des 17 éleveurs intéressés par les circuits courts pour la vente des réformes	XLIV
Annexe 33 : Caractéristiques des 25 éleveurs en circuits courts pour la vente des chevreaux	XLVII
Annexe 34 : Avantages de vendre ses chevreaux en circuits courts pour les 25 producteurs	XLVIII
Annexe 35 : Inconvénients de vendre ses chevreaux en circuits courts pour les 25 producteurs.....	XLVIII
Annexe 36 : Caractéristiques des 16 éleveurs en circuits courts pour la vente des réformes	XLVIII
Annexe 37 : Avantages de vendre ses bêtes de réforme en circuits courts pour les 16 éleveurs.....	XLIX
Annexe 38 : Inconvénients de vendre ses bêtes de réforme en circuits courts pour les 16 éleveurs	XLIX
Annexe 39 : Croisement des opinions des éleveurs entre la vente des chevreaux et la vente des réformes	L
Annexe 40 : Fiches témoignages d'éleveurs avec une vente de caprins en circuits courts ou par l'intermédiaire de la filière longue.....	LVI
Annexe 41 : Questionnaire réalisé pour les ateliers de découpe et de transformation	LXXXV

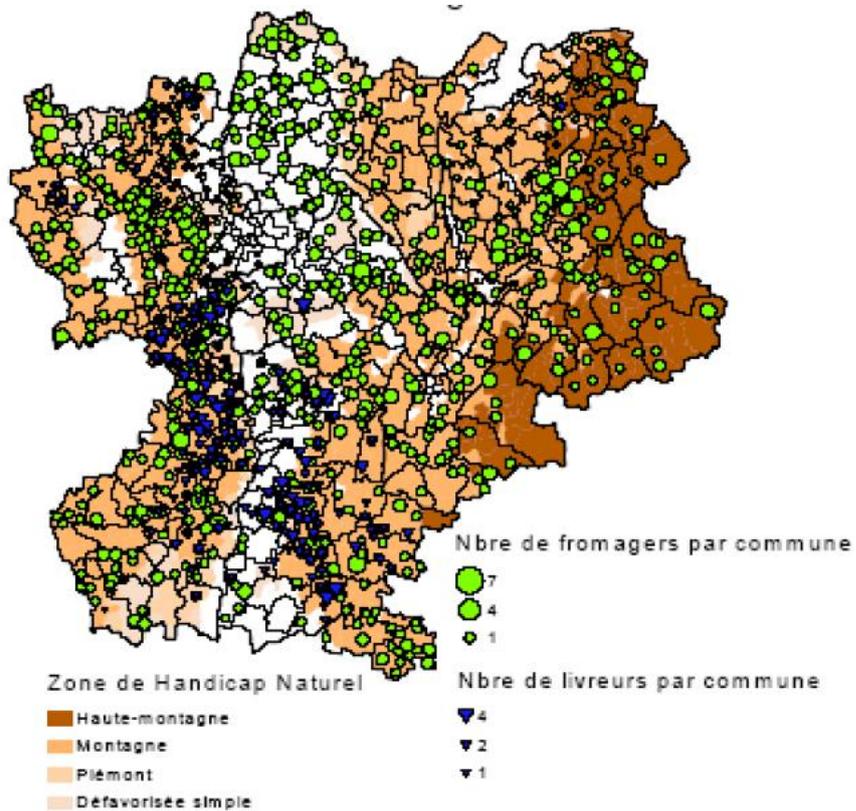
Annexe 1 : Orientations technico-économiques dominantes dans les communes rhônalpines
(Direction Régionale de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt, 2011)



Annexe 2 : Les fromages AOC rhônalpins
(Institut de l'Elevage, 2008)



Annexe 3 : Localisation des fromagers et des livreurs en Rhône-Alpes
(Institut de l'Elevage, 2008)



Annexe 4 : Présentation de Caprin Rhône-Alpes
(Caprin Rhône-Alpes, 2011)

En 2008, l'association Rhône-Alp'Elevage a été créée : elle réunit les quatre filières d'élevage régionales de ruminants (bovin viande, bovin lait, ovine et caprine). **C'est une structure opérationnelle et non politique qui est au service des éleveurs et de leurs organisations. Ses missions** sont de préparer, d'animer et de gérer des programmes tels que ceux du contrat de projet Etat Région (CPER), ceux des dispositifs régionaux (CROF/PIDA) ou encore de réaliser des animations de la charte des bonnes pratiques d'élevage et du code mutuel caprin et des divers dispositifs mis en place dans la région.

Caprin Rhône-Alpes représente la filière caprine au sein de cette association. Ses organisations membres sont présentées ci-dessous :

Membres actifs
CRIEL Sud-Est (Centre Régional Interprofessionnel de l'Economie Laitière Sud-Est)
Syndicat Caprin de la Drôme
Syndicat Caprin de l'Isère
Syndicat des éleveurs de chèvres du Rhône
Syndicat des éleveurs de chèvres de Savoie
Syndicat caprin de Haute-Savoie
Association des Producteurs Fermiers de l'Isère
Syndicat du Picodon AOC
Syndicat Interprofessionnel du Chevrotin
UCEAR (Union des Coopératives d'Elevage Alpes-Rhône)
Membres de droit
PEP Caprin
Membres associés
FDSEA de la Drôme (Fédération Départementale des Syndicats d'Exploitants Agricoles)
Syndicat de défense de la Rigotte de Condrieu
CORABIO (Coordination Rhône-Alpes de l'Agriculture Biologique)
CAPGENES
APFFAAM (Association des Producteurs Fermiers de la Filière Affineurs de l'Ardèche Méridionale)
Association de la Filière Affineur 26

**Annexe 5 : Présentation des différentes actions au sein des 3 axes du CROF Caprin
(Caprin Rhône-Alpes, 2010)**

Axe n° A : Assurer la durabilité de la filière régionale Viabilité et vivabilité, coûts de production, productivité et compétitivité
A.1. Installation
A.1.1. Sensibilisation et information sur la filière caprine
A.1.2. Information des candidats et prescripteurs sur l'installation caprine
A.1.3. Répertoire d'exploitations accueillant des stagiaires
A.1.4. Réseaux de parrainage
A.2. Conditions de travail
A.2.1. Développement des compléments de main-d'œuvre
A.2.2. Acquisition d'équipements pour l'amélioration des conditions de travail
A.3. Réseau technique
A.3.1. Suivi des créations d'atelier et reconversions
A.3.2. Performance des élevages
A.3.3. Références économiques sur les produits laitiers caprins fermiers
A.3.4. Maîtrise de la qualité des produits fermiers
A.3.5. Conditions de travail
A.4. Renforcement de l'efficacité des structures AOC
A.4.1. Sensibilisation / accompagnement des ateliers au passage en AOC
A.4.2. Communication interne et vie des AOC
A.4.3. Appui à l'adaptation des exploitations au cahier des charges des AOC
A.4.4. Mise en place des jurys de commission organoleptique
A.4.5. Aide à la prise de décision pour la conversion en agriculture biologique des opérateurs AOC
A.5. Optimisation de la collecte du lait de chèvres
A.5.1. Acquisition de logiciels d'optimisation des tournées de collecte
A.5.2. Acquisition d'équipements pour l'optimisation des coûts de collecte
A.5.3. Conseils sur l'éco-conduite
Axe n° B : Améliorer la valorisation des produits Qualité, innovation, marketing, promotion
B.1. Qualité et innovation
B.1.1. Etude pour la définition d'un multimoule « AOC Picodon »
B.1.2. Aide à la prise de décision pour la commercialisation de circuits courts
B.1.3. Micro-projets de recherche et développement pour de l'innovation
B.1.4. Accompagnement des opérateurs à l'export
B.2. Etude stratégique sur les produits laitiers caprins
B.2.1. Etudes des stratégies commerciales pour les produits laitiers caprins et définition d'un plan de communication collectif
B.3. Promotion collective
B.3.1. Conception de supports de communication
B.3.2. Participation des AOC à des salons et à des manifestations
B.3.3. Création d'un site internet pour les AOC
B.3.4. Soutien aux initiatives collectives et prospectives de la filière : études complémentaires, marketing, et innovation, actions de promotion

**Annexe 6 : Membres présents lors de la validation de la méthode
du diagnostic de la filière viande caprine en Rhône-Alpes**

B. Ducreux, 2012

Nom	Fonction
Frédéric BLANCHARD	Président de Caprin Rhône-Alpes, Président du Conseil Spécialisé de Filière Caprine de Rhône-Alp'Élevage
Nathalie MORARDET	Chargée de mission à Rhône-Alpes Elevage, chargée de l'animation des filières bovin lait et caprine, animatrice de Caprin Rhône-Alpes
Patrick LE RAVALLEC	Président du PEP Caprin
Sylvie AUJOGUE	Animatrice du PEP Caprin
Christian NAGEARAFFE	Président du Syndicat Caprin de la Drôme
Jean-Yves ROCHAIX	Vice Président du Syndicat caprin de Savoie
Paule BALLET	Animatrice du Syndicat du Picodon
Jean-Pierre ROYANNEZ	Président de la Commission caprine du CRIEL Sud-Est
Aurélie PERMINGEAT	Fromagerie de la Drôme, représentante de la Fédération Nationale des Industries Laitières Sud-Est
Hélène MARTIN	Animatrice de la Fédération Nationale des Industries Laitières Sud-Est
Jérémie BOSCH	Animateur de Coop de France Rhône-Alpes-Auvergne
Didier SENUT	Directeur de l'EDE de l'Ardèche et d'Ardèche Conseil Elevage
Jean-Noël THIZY	Représentant de l'UCEAR
Pierre DEVILLECHAISE	Représentant de GTV Rhône-Alpes
Natacha KLAJMAN	Chargée de mission, Région Rhône-Alpes

Annexe 7 : Relais départementaux du PEP Caprin

B. Ducreux, 2012

Correspondants	Fonction	Département
Céline FACUNDO	Conseillère caprine, transformation fromagère, circuits courts, tourisme et services	Ain
Lucia LATRE	Animatrice productions fermières	Ardèche
Anne EYME-GUNDLACH Elina HARINCK	Technicienne caprine à la Chambre d'Agriculture Animatrice du syndicat caprin	Drôme
Marie-Annick DYE	Technicienne caprine à la Chambre d'Agriculture	Isère
Philippe ALLAIX	Technicien ovin et caprin à la Chambre d'Agriculture	Loire
Agnès LIARD	Conseillère spécialisée filière caprine	Rhône
Patricia LACARRIERE	Conseillère filières caprine et ovine	Savoie
Philippe GAUTHIER	Technicien ovin et caprin	Haute-Savoie
Christian NAGEARAFFE	Président du Syndicat caprin de la Drôme	Drôme

Annexe 8 : Personnes présentes lors de la table ronde
« Comment valoriser chèvres et chevreaux ? »
B. Ducreux, 2012

Personnes présentes	Fonction
Sylvie AUJOGUE	Animatrice du PEP Caprin
Patrick LE RAVALLEC	Président du PEP Caprin
Nathalie MORARDET	Animatrice Caprin Rhône-Alpes
Christian NAGEARAFFE	Président du Syndicat caprin de la Drôme
Agnès LIARD	Conseillère spécialisée filière caprine
Thomas NUNGE	Chevrier, Isère
Céline FLECHET	Chevrière, GAEC BEYRON
Aurélien VENET	Chevrière, La Ferme de Sources
François BONNET	Président de la FRESYCA
Frantz JERROT	Animateur de la FRESYCA
Jean-François LEPIN	Chevrier
Colette BALLAND	Les Saveurs de la Toucherolle
Michelle GEORGES	Eleveuse retraitée
Emmanuelle PERRUSSEL	Journaliste de l'Information Agricole du Rhône



Privas, le 28 mars 2012

Madame, Monsieur,

Caprin Rhône Alpes et le PEP caprin en partenariat avec l'association caprine du Rhône et le syndicat caprin de la Drôme vous convient à participer aux

**JOURNEES DE VISITES ET D'ECHANGES ENTRE ELEVEURS DE POITOU
CHARENTES
ET ELEVEURS DE LA REGION RHONE ALPES
SUR LE THEME DE LA VALORISATION DE LA VIANDE CAPRINE**

Qui se dérouleront les 11 et 12 avril prochains

Au programme

Mercredi 11 avril

10 H - Visite du GAEC de La Vallière.

Le Pâturier, 135 route du Fayet 38540 Saint Just-Chaleyssin

Exploitation caprine avec transformation fromagère

Engraissement de chevreaux. Présence d'un abattoir individuel avec agrément européen.

Vente directe notamment à la ferme.

15 H - Visite de la Ferme Auberge des Sources - Aurélie et Gérard Venet.

183 route de Napoléon , 69210 Eveux

Exploitation caprine avec transformation fromagère

Ferme auberge

Engraissement de chevreaux

Atelier de découpe et transformation viande

16 H - Table ronde : Comment valoriser chèvres et chevreaux ?

Ferme Auberge des Sources

Présentation des travaux menés en Poitou Charentes et en Rhône Alpes

Témoignages

Echanges

Dégustation de produits viande fabriqués dans les deux régions

Jeudi 12 avril

10 H -Visite de l'atelier de découpe et transformation collectif de Saint Michel sur Savasses (26750)

Témoignage de l'EARL Gilibert qui utilise cet atelier pour valoriser ses chèvres de réforme.

15 H - Visite du GAEC de la Chèvre Blanche. La Garenne, 07290 Satillieu

Exploitation caprine avec transformation fromagère

Engraissement de chevreaux

Vente directe de chevreaux notamment à la ferme

Projet d'atelier de découpe collectif multi-espèces

Annexe 9 : Questionnaire réalisé pour les ateliers d'engraissement
B.Ducreux, 2012

1. PRESENTATION GENERALE DE L'ATELIER

Quelle est la date de création de l'atelier ?

Avez-vous d'autres productions ?

Combien y a-t-il d'UTH ?

Quel est le temps consacré à cette activité ? Pour combien d'UTH ?

2. PRODUCTION

Combien avez-vous engraisé de chevreaux en 2011 ? En combien de bandes ?

Chez combien d'éleveurs ramassez-vous des chevreaux ?

Dans quel(s) département(s) sont-ils situés ?

Pendant quelle période engraissez-vous des animaux ?

Comment s'organise le ramassage ? Quel est le coût de ramassage ?

Quel est le prix d'achat d'un chevreau et comment est-il fixé ?

A quel âge moyen les chevreaux sont-ils ramassés chez les éleveurs ?

Pendant combien de temps sont-ils engraisés ?

Comment sont-ils nourris ? D'où provient l'aliment ? Quel est son prix ?

Quel est l'indice de consommation d'un chevreau ?

Quel est le coût d'engraissement d'un chevreau ?

- Coût alimentaire / chevreau
- Frais d'élevage (eau, énergie, litière) / chevreau
- Coût vétérinaire/chevreau

Quelle est la superficie dédiée à cette activité ? Comment sont organisés les bâtiments ?

Quel est le pourcentage de mortalité ? Quelles sont les raisons de cette mortalité ?

A qui vendez-vous vos chevreaux ?

A quel prix ?

3. STRATEGIES DE L'ENTREPRISE ET DEVENIR DE LA FILIERE

Avez-vous des exigences que vous imposez à l'éleveur concernant les chevreaux ?

Prenez-vous de nouveaux éleveurs ou avez-vous atteint votre capacité d'engraissement maximale ?

Avez-vous des concurrents ?

Est-ce que vous avez des forces par rapport aux autres engraisseurs ?

Quelles sont les difficultés que vous rencontrez ?

Comment va évoluer votre atelier ?

Fin du questionnaire

**Annexe 10 : Questionnaire réalisé pour les sociétés d'abattage et de commercialisation
de viande de chevreau**
B. Ducreux, 2012

1. PRESENTATION GENERALE DE L'ENTREPRISE

Quelle est la date de création de l'entreprise ?

Combien y a-t-il de salariés ?

Comment fonctionne l'entreprise ?

2. PRODUCTION

Combien de chevreaux commercialisez-vous par an ?

De quelles régions françaises proviennent les animaux ?

Quelle part représente la région Rhône-Alpes dans la production totale ?

De quels départements de la région Rhône-Alpes ?

Achetez-vous des animaux dans des pays étrangers ? Précisez la quantité et le pays

Quel poids vif moyen pèsent les animaux que vous abattez ?

Pendant combien de temps en moyenne sont-ils engraisés ? (semaines, mois)

Achetez-vous des chevreaux toute l'année ? Si non, pendant quelle(s) période(s) de l'année ? (Répartition au cours de l'année)

Chez qui achetez-vous des chevreaux ?

- Eleveurs
- Engraisseurs spécialisés
- Eleveurs/engraisés

Chez combien d'engraisés ramassez-vous des chevreaux ?

- En France
- En Rhône-Alpes

Comment a évolué ce nombre depuis 10 ans ?

Est-ce que tous les chevreaux de Rhône-Alpes sont engraisés en Rhône-Alpes ?

Chez combien d'éleveurs ramassez-vous des chevreaux engraisés ?

- En France
- En Rhône-Alpes

Comment a évolué ce nombre depuis 10 ans ?

Qui gère le ramassage des chevreaux ? Quel est le coût de ramassage ?

- Chez les éleveurs
- Chez les engraisseurs

Comment sont rémunérés les engraisseurs ? (au poids vif, à la tête...)

Est-ce un abattoir spécialisé pour les chevreaux ?

Quels sont le(s) mode(s) de tuerie utilisés pour les chevreaux ?

- Classique
- Bio
- Halal
- Casher

Sous quelles formes sont vendus les animaux? (*Répartition en pourcentage ou en volume*)

- Entier
- Demi-carcasse
- Quart de carcasse
- Caissette
- Transformés

Quelle est la destination de la viande ? *Précisez le pourcentage ou le volume que représente chaque mode de commercialisation + localisation*

- Export
- GMS
- Grossistes
- Bouchers
- ...

3. STRATEGIES DE L'ENTREPRISE ET DEVENIR DE LA FILIERE

Comment évolue la demande en chevreaux au cours des années ?

Avez-vous des concurrents ?

Avez-vous des avantages par rapport à ces concurrents ?

Quelles sont vos stratégies ? (commerciales, d'approvisionnement...)

Avez-vous des points à améliorer ?

Quels sont les problèmes que vous rencontrez dans cette production ?

Comment présentez-vous l'avenir de cette filière ?

Fin du questionnaire

Annexe 11 : Questionnaire réalisé pour les négociants en bestiaux
B. Ducreux, 2012

1. PRESENTATION GENERALE DE L'ENTREPRISE

Quelle est la date de création de l'entreprise ?

Combien y a-t-il de salariés ?

Comment fonctionne l'entreprise ?

2. PRODUCTION

Combien de chèvres commercialisez-vous par an ?

De quelles régions françaises proviennent les animaux ?

Quelle part représente la région Rhône-Alpes dans la production totale ?

Dans quels départements de la région Rhône-Alpes ramassez-vous des animaux ?

Quel est le prix moyen d'achat de ces animaux de réforme ?

A qui vendez-vous ensuite les animaux ?

Quelle est la destination de la viande de chèvres ?

3. STRATEGIES DE L'ENTREPRISE ET DEVENIR DE LA FILIERE

Avez-vous des concurrents ?

Quelles sont vos stratégies ? (commerciales, pour le ramassage...)

Avez-vous des points à améliorer ?

Quels sont les problèmes que vous rencontrez dans cette production ?

Comment pressentez-vous l'avenir de cette filière ?

Fin du questionnaire

Annexe 12 : Liste des abattoirs rhônalpins ayant traité des caprins de 2005 à 2010
(BEVIRALP - Comité Régional d'Interbev Rhône-Alpes, 2011)

ABATTOIRS		2005	2006	2007	2008	2009	2010
Département	Ville						
Ain	Bourg-en-Bresse	5,6	9,8	7,7	12	18,2	17
Ain	Hotonnes	0	1,9	1	1,8	0,3	0
Ain	Bellegarde sur Valserine	4,6	0,3	5	7,6	3,9	0
Ardèche	Aubenas	4	4	3	1,5	2	2,6
Ardèche	Privas	1,7	1,6	1,7	0,9	1,6	0
Ardèche	Lamastre	1,5	0,5	0,5	0	0	0
Ardèche	Annonay	9	10	10,8	8,6	2,7	3,5
Drôme	Die	0,7	1,42	3,5	3,5	nc	4,9
Drôme	Romans sur Isère	2	2	1	2	7,5	7
Isère	La Mure sur Isère	0,2	0,9	1	1	1,2	0
Isère	Fontanil Cornillon	5,7	6,5	4,5	4,5	6	6
Isère	La Tour du Pin	4	4,6	1,4	1,2	0,9	1,4
Isère	La Côte Saint André	4,2	4,312	5,8	0	0	0
Isère	Bourg d'Oisans	1	0,6	0,9	1,4	nc	0
Loire	La Talaudière	0	0	6,8	8,5	9,5	8,5
Loire	Charlieu	1,4	1,2	1,4	1,2	nc	2,4
Loire	Rives de Giers	0,4	1,1	1,4	1	1	0
Rhône	Corbas	0	0,46	1	1	5	3
Rhône	Saint Romain de Popey	1,2	2,96	2,9	2,8	nc	2,9
Savoie	Bourg Saint Maurice	1,9	0,4	1,4	2,3	2,4	3,8
Savoie	Beaufort sur Doron	2	0,8	0,9	0,1	0,9	1,6
Savoie	Saint-Jean-de- Maurienne	7,4	6,6	4,7	4,4	5,3	5,8
Haute-Savoie	Megève	0	0	0	0,8	1	0
Total		55,5	58,952	68,3	68,267	69,2	70,4

Y a-t-il des moments réservés à l'abattage des caprins (jours dans la semaine, des heures dans la journée) ?

Devrez-vous moderniser votre chaîne d'abattage à court terme ?

Quels sont les modes de tuerie proposés ?

- Classique
- Agréée bio
- Halal
- Casher

Si vous pratiquez des abattages rituels, quel pourcentage de vos abattages caprins totaux représentent-ils ? %

Chevreaux :

Quel est leur poids vif moyen ? kg

Quel est le poids carcasse moyen ? kg

Chèvres :

Quel est leur poids vif moyen ? kg

Quel est le poids carcasse moyen ? kg

2. Prestation(s) effectuée(s)

Quel est le montant de prestation facturé pour l'abattage des chevreaux ? Précisez le montant des taxes. merci de précisez l'unité (kg, tonne...).

- Chevillards
- Bouchers
- Eleveurs en vente directe
- Abattages familiaux

Quel est le montant de prestation facturé pour l'abattage des chèvres ?

merci de précisez l'unité (kg, tonne...)

- Chevillards
- Bouchers
- Eleveurs en vente directe
- Abattages familiaux

Possédez-vous un atelier de découpe dans l'abattoir ?

Si oui, quel est le montant de prestation facturé pour la découpe ?

merci de précisez l'unité (kg, tonne...)

Quelle type de découpe est réalisée pour les caprins ?

Est-il possible de connaître les noms des particuliers qui utilisent votre abattoir pour abattre des caprins ?

Quelle est la destination du cuir et de la peau ?

3. Avenir de l'abattage caprin dans votre établissement

Comment présentez-vous l'avenir de l'abattage caprin dans votre établissement ?

- Vis-à-vis de la réglementation sanitaire
- Vis-à-vis des investissements réalisés ou à réaliser (est-ce un atelier rentable ? pourquoi ?)
- Vis-à-vis de la stratégie de vos utilisateurs

Fin du questionnaire

Annexe 14 : Personnes ressources pour créer l'échantillon des laitiers
B. Ducreux, 2012

Personnes contactées	Fonction	Entreprises	Départements concernés
Camille Quincard	Technicienne	Valcrest	Drôme et Ardèche
Emmanuel Drivon	Technicien	Valcrest	Rhône
Aurélie Permingeat	Technicienne	Fromagerie de la Drôme	Ardèche, Drôme, Loire
François Voron	Technicien	Fromagerie Guilloteau	Loire
Emmanuel Denton	Eleveur laitier	Fromagerie des Pays d'Urfé	Loire
Lucia Latre	Animatrice productions fermières à la Chambre d'Agriculture d'Ardèche	Fromagerie du Vivarais	Ardèche
Marie-Annick Dye	Technicienne caprine à la Chambre d'Agriculture de l'Isère	Etoile du Vercors Laiterie du Chatelard Fromagerie Alpine	Isère

Annexe 15 : Lettre de présentation de l'enquête
B.Ducreux, 2012

**Pôle d'Expérimentation et de Progrès
Caprin Rhône-Alpes**

4 avenue de l'Europe Unie
BP 114
07001 PRIVAS Cedex

04.75.20.28.00

<http://www.pep.chambagri.fr/caprins-accueil>



CAPRIN
Rhône-Alpes

Barbara DUCREUX
Stagiaire au Pep Caprin

06.89.79.40.51

barbara.ducreux@vetagro-sup.fr

Madame, Monsieur,

Vous avez le sentiment que le prix des chevreaux se dégrade d'année en année ? Vous avez du mal à vendre vos chèvres de réforme ? Ou au contraire, pour mieux valoriser vos animaux, vous avez choisi ou vous envisagez de commercialiser vous-même votre viande caprine ?

L'étude lancée par Caprin Rhône-Alpes et le Pep Caprin vous concerne.

Ce diagnostic, qui sera finalisé fin septembre, a pour objectif de mieux connaître tous les acteurs de cette filière (éleveurs, engraisseurs, industriels, négociants, abattoirs...) et d'avoir une vision plus claire de la destination des chevreaux et des chèvres de réforme et des prix pratiqués.

Le but final est d'identifier les éléments qui handicapent le développement de cette filière, les besoins et les attentes des différents acteurs afin de dégager des pistes de développement pour l'avenir.

Vous êtes un acteur incontournable de cette filière, il est donc important que nous ayons votre avis sur sa situation actuelle.

Barbara Ducreux, la stagiaire en charge de l'étude, a réalisé un questionnaire ; il est constitué de plusieurs parties, toutes ne vous concernent pas forcément. Un tableau sur la première page du questionnaire résume ces différentes parties. Son analyse se fera de manière collective et non nominativement mais, si vous le souhaitez, vous pouvez le remplir de façon anonyme. **Environ 20 minutes suffisent pour y répondre.**

Nous espérons que vous pourrez accorder un peu de votre temps à cette étude.

Cette enquête est à retourner au Pep Caprin par courrier dans l'enveloppe jointe avant le 15 juin 2012.

NOUS VOUS REMERCIONS D'AVANCE DE VOTRE PARTICIPATION !

Patrick LE RAVALLEC
Président du Pep Caprin

Frédéric BLANCHARD
Président de Caprin Rhône-Alpes

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Patrick Le Ravallec', written over a white background.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Frédéric Blanchard', written over a white background.

Annexe 16 : Questionnaire envoyé aux 205 éleveurs caprins rhônalpins
B.Ducreux, 2012



**Enquête réalisée dans le cadre du diagnostic
de la filière viande caprine en Rhône-Alpes.**

TOUS	Pages 1 à 5	NAISSEUR	Pages 6 à 8		Page 18
		NAISSEUR- ENGRAISSEUR	Vente en vif	Pages 9 à 11	
			Vente de viande	Pages 12 à 17	

VOTRE EXPLOITATION

Nom :
Prénom :
Adresse :
N° de téléphone :
Adresse mail :

- 1) **Quel est votre statut ?**
 - Individuel
 - Société (précisez EARL, GAEC ...) :
 - Précisez le nombre d'UTH :

- 2) **En quelle année avez-vous créé votre exploitation ?**

- 3) **Etes-vous en système (précisez la quantité de lait)**
 - Fromager : litres
 - Laitier : litres
 - Mixte : litres vendus et litres transformés

- 4) **Avez-vous une ou des autre(s) production(s) ? Si oui, précisez**

- 5) **Si vous transformez votre lait, où vendez-vous vos fromages ?**
 - A la ferme
 - Sur les marchés
 - En AMAP
 - Dans des points de vente collectifs
 - Dans des magasins (type GMS, épicerie...)
 - A des restaurateurs
 - Autres (précisez) :

6) Quelles sont vos perspectives proches (5 ans) ?

- Agrandissement (*précisez la taille du troupeau souhaitée*) :
- Changement de production :
- Retraite

Si oui, y a-t-il une reprise de votre exploitation ?

- Oui
- Non
- Autre (*précisez*) : :

VOTRE PRODUCTION

Combien avez-vous d'animaux ?

- Chèvres :
- Boucs :

Quelle est la race de ces animaux ?

- Saanen
- Alpine chamoisée
- Autre (*précisez*) :

LES REFORMES

Combien avez-vous réformé d'animaux en 2011 ?

- Chèvres :
- Boucs :

Combien avez-vous de période de réforme ? *Précisez les mois de l'année où les animaux sont réformés*

Qu'avez-vous fait de ces animaux ?

- Vente en vif à un négociant (*précisez son nom et son adresse*)
A quel prix moyen ? :
- Vente en vif à un boucher (*précisez son nom et son adresse*)
A quel prix moyen ? :
- Vente en vif à des particuliers
A quel prix moyen ? :
- Euthanasie car :
 - Les animaux étaient en mauvais état
 - Vous n'avez trouvé personne pour les acheter
- Vente de viande ou charcuterie en direct (*merci de répondre aussi à la partie IV*)
- Autre (*précisez*) :

Combien de temps avez-vous du garder vos animaux avant de pouvoir les vendre (du moment où les animaux sont devenus improductifs) ?

Où ces animaux étaient-ils avant leur départ de l'exploitation (du moment où les animaux sont devenus improductifs) ?

- Avec le troupeau laitier
- Dans un box à part
- Autre (*précisez*) :

Reçoivent-ils la même alimentation que les animaux productifs ?

- Oui
 - Non
- Si non, quelle est la différence ?

Combien vous coûte un animal improductif en alimentation par jour ?

Etes-vous satisfaits ?

- | | | |
|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| ➤ Du prix de vente | ➤ Du délai de ramassage | ➤ Du lieu de ramassage |
| <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Oui |
| <input type="checkbox"/> Non | <input type="checkbox"/> Non | <input type="checkbox"/> Non |

Etes-vous satisfaits de votre système de commercialisation des réformes ?

- Oui
 - Non
- Si non, quelles difficultés rencontrez-vous ?

Pensez-vous faire évoluer ce mode de commercialisation au sein de votre exploitation ? Pourquoi ?

Seriez-vous prêts à vous déplacer pour emmener vos animaux réformés sur un point de collecte ?

- Oui
 - Non
- Si oui : combien de kilomètres seriez-vous prêts à parcourir : km

A quelle fréquence souhaiteriez-vous disposer d'un moyen pour faire partir vos animaux réformés ? Complétez la proposition qui vous convient le mieux.

- fois par mois
- fois par an

Selon vous, l'amélioration de la commercialisation des chèvres de réforme passe par :

- Une meilleure organisation de la filière (*précisez*) :
- Une meilleure connaissance des débouchés possibles (*noms de négociants...*)
- Une meilleure communication auprès du consommateur sur les produits carnés issus de ces animaux
- Autre (*précisez*) :

2. LES CHEVREAUX

Combien avez-vous de périodes de mise-bas ?

- Une
- Deux
- Trois

Précisez la ou les périodes :

- Mise-bas de printemps (*précisez les dates*) :
- Mise-bas d'automne (*précisez les dates*) :

Combien avez-vous eu de chevreaux en 2011 ?

- Chevrettes :
- Chevreaux :

Combien avez-vous gardé d'animaux en 2011 pour le renouvellement du troupeau ?

- Chevrettes :
- Chevreaux :

Quel a été le pourcentage de mortalité avant 48h ?

Etes-vous ?

- Naisseur
- Naisseur-Engraisseur

Si vous êtes naisseur :

Merci d'indiquer dans ce tableau vos ventes de chevreaux en 2011. Si cette année fut exceptionnelle pour vous, prenez une année de « croisière » en la précisant. Les différents lots permettent de connaître l'évolution du prix d'achat des chevreaux au cours de la saison. Si vous avez fait partir vos animaux en plus de 3 fois, indiquez les autres lots en dessous.

VENTE EN VIF	Nombre d'animaux	Alimentation des animaux jusqu'à leur vente + mode de distribution (sous la mère, seau tétine, gouttière, louve...)	Age moyen (jours)	Poids vif moyen (kg)	Prix moyen (kg de poids vif)	Structure de commercialisation (engraisseur...) <i>Précisez le nom, l'adresse</i>
1^{er} lot <u>Période :</u>						
2^{ème} lot <u>Période :</u>						
3^{ème} lot <u>Période :</u>						

1) Où vos animaux sont-ils ramassés ?

- Dans votre ferme
- Sur un point de collecte (précisez la ville)
- Autre (*précisez*) :

2) Etes-vous satisfaits ?

- | | | |
|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| ➤ Du prix de vente | ➤ Du délai de ramassage | ➤ Du lieu de ramassage |
| <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Oui |
| <input type="checkbox"/> Non | <input type="checkbox"/> Non | <input type="checkbox"/> Non |

3) Etes-vous satisfaits de votre système de commercialisation des chevreaux en général ?

- Oui
- Non

Si non, quelles difficultés rencontrez-vous ?

**4) Pensez-vous faire évoluer ce mode de commercialisation au sein de votre exploitation ?
Pourquoi ?**

5) Selon vous, l'amélioration de la commercialisation des chevreaux passe par :

- Une meilleure organisation de la filière (*précisez*) :
- Une meilleure connaissance des débouchés possibles (*précisez : noms d'engrais...*)
- Une meilleure communication auprès du consommateur sur les produits carnés issus de ces animaux
- Autres (*précisez*) :

Si vous êtes naisseur-engraisseur :**ET QUE VOUS VENDEZ VOS ANIMAUX EN VIF**

Merci d'indiquer dans ce tableau vos ventes de chevreaux en 2011. Si cette année fut exceptionnelle pour vous, prenez une année de « croisière » en la précisant. Les différents lots permettent de connaître l'évolution du prix d'achat des chevreaux au cours de la saison. Si vous avez fait partir vos animaux en plus de 3 fois, indiquez les autres lots en dessous.

VENTE EN VIF	Nombre d'animaux	Alimentation des animaux jusqu'à leur vente + mode de distribution (sous la mère, seau tétine, gouttière, louve...)	Consommation d'aliment sur toute la période d'engraissement (kg / chevreau)	Durée d'engraissement (jours)	Poids vif moyen (kg)	Poids carcasse moyen (kg)	Prix moyen (kg de poids vif)	Structure de commercialisation (négociants, engraisseurs, bouchers, industriels...) Précisez le nom, l'adresse
1^{er} lot <u>Date de vente :</u>								
2^{ème} lot <u>Date de vente :</u>								
3^{ème} lot <u>Date de vente :</u>								

- 1) **Le but de cette question est d'avoir quelques éléments pour évaluer le coût de revient d'un animal :**

Coût alimentaire : Prix moyen du kg d'aliment	
Frais vétérinaires / chevreau	
Frais d'élevage (eau, énergie, litière...) / chevreau	

- 2) **En moyenne, combien d'heure de travail par jour sont consacrées à l'activité engraissement ?**

- 3) **Où vos animaux sont-ils ramassés ?**

- Dans votre ferme
 Sur un point de collecte (*précisez la ville*) :
 Autre (*précisez*) :

- 4) **Etes-vous satisfaits ?**

- | | | |
|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| ➤ Du prix de vente | ➤ Du délai de ramassage | ➤ Du lieu de ramassage |
| <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Oui |
| <input type="checkbox"/> Non | <input type="checkbox"/> Non | <input type="checkbox"/> Non |

- 5) **Etes-vous satisfaits de votre système de commercialisation des chevreaux en général ?**

- Oui
 Non
 Si non, quelles difficultés rencontrez-vous ?

- 6) **Pensez-vous faire évoluer ce mode de commercialisation au sein de votre exploitation ? Pourquoi ?**

- 7) **Selon vous, l'amélioration de la commercialisation des chevreaux engraisés passe par :**

- Une meilleure organisation de la filière (*précisez*) :
 Une meilleure connaissance des débouchés possibles (*précisez : noms d'industriel, de bouchers...*)
 La construction de références technico-économiques (*précisez le thème*) (*exemples : conduite d'élevage, alimentation, coût d'engraissement...*) :
 Une meilleure communication auprès du consommateur sur les produits carnés issus de ces animaux
 L'organisation de formations (*précisez le ou les thème(s)*) :
 Autres (*précisez*) :

Si vous êtes naisseur-engraisseur :**ET QUE VOUS COMMERCIALISEZ VOUS-MEME VOTRE VIANDE**

Merci d'indiquer dans ce tableau vos ventes de chevreaux en 2011. Si cette année fut exceptionnelle pour vous, prenez une année de « croisière » en la précisant.

	Nombre d'animaux	Alimentation des animaux jusqu'à leur vente + mode de distribution (sous la mère, seau tétine, gouttière, louve...)	Consommation d'aliment sur toute la période d'engraissement (kg / chevreau)	Durée d'engraissement (jours)	Poids vif moyen (kg)	Poids carcasse (kg)
Vente des chevreaux en 2011						
Chèvres de réforme		<u>Causes de réforme :</u>				

- 1) Le but de ce tableau est d'avoir quelques éléments pour évaluer le coût de revient d'un animal :

Coût alimentaire : Prix moyen du kg d'aliment	
Frais vétérinaires / chevreau	
Frais d'élevage (eau, énergie, litière...) / chevreau	

- 2) En moyenne, combien d'heure de travail par jour sont consacrées à l'activité engraissement ?
- 3) Quel a été le pourcentage de mortalité des chevreaux durant l'engraissement ?
- 4) Où sont abattus les animaux ?
- A l'abattoir (*précisez la ville*) :
 - Autre (*précisez*) :
- 5) Combien de temps mettez-vous en moyenne pour vous rendre à l'abattoir ?
- 6) Quel est le coût de transport d'un animal ?
- 7) Quel est le coût d'abattage par animal ? (*précisez l'unité : kg vif, par tête...*)
- 8) Sous quelle forme sont vendus vos chevreaux ?
- Entier
 - Demi-carcasse
 - Quart de carcasse
 - Caissette (*précisez le poids*) :
 - Vente au détail
 - Transformés (*précisez*) :
 - Autre (*précisez*) :
- 9) Sous quelle forme sont vendues vos chèvres ?
- Entier
 - Demi-carcasse
 - Quart de carcasse
 - Caissette (*précisez le poids*) :
 - Vente au détail
 - Transformés (*précisez*) :
 - Autre (*précisez*) :
- 10) S'il y a découpe, où sont découpés vos animaux ?
- A la ferme
 - Chez un prestataire
 - Dans un atelier de découpe collectif (*précisez le nom et l'adresse*) :
 - A l'abattoir
 - Autre (*précisez*)
- 11) Quel est le coût de découpe d'un animal ? (*précisez l'unité : par tête, par kg carcasse...*)
- 12) S'il y a transformation, où sont transformés vos animaux ?
- A la ferme

- Chez un prestataire
- Dans un atelier collectif (*précisez le nom et l'adresse*) :
- Autre (*précisez*)

13) Quel est le coût de transformation d'un animal ? (*précisez l'unité : par tête, par kg carcasse...*)

14) Où est vendue la viande ?

- A la ferme
- Sur des marchés
- En AMAP
- Dans des points de vente collectifs
- Dans des magasins
- Dans des restaurants
- Autre (*précisez*)

15) Quels sont les produits proposés et leur prix ?

16) A combien en moyenne valorisez-vous l'animal ? (*En euros*)

17) Etes-vous satisfaits de votre système de valorisation des chevreaux et chèvres de réforme ?

- Oui
- Non

Si non, quelles difficultés rencontrez-vous ?

18) Pensez-vous faire évoluer ce mode de commercialisation au sein de votre exploitation ? Pourquoi ?

19) Depuis quand avez-vous cet atelier viande caprine au sein de votre exploitation ?

20) Pour quelles raisons avez-vous créé cet atelier ?

21) Quels sont les avantages ?

22) Quels sont les inconvénients ?

23) Selon vous, l'amélioration de la commercialisation de viande caprine passe par :

- Une meilleure organisation de la filière (*précisez*) :
- La construction de références technico-économiques (*précisez le thème*) (*exemples : conduite d'élevage, alimentation, coût d'engraissement...*) :
- L'organisation de formations (*précisez les thèmes*) (*exemples : découpe, transformation, vente de viande...*) :
- Une meilleure communication auprès du consommateur sur les produits carnés issus de ces animaux
- Une meilleure communication sur les lieux où le consommateur peut trouver de la viande caprine
- Autres (*précisez*) :

**SI VOUS NE COMMERCIALISEZ PAS VOUS-MEME VOTRE
VIANDE MAIS QUE VOUS ETES EVENTUELLEMENT
INTERESSE(E)**

A quelle échéance souhaiteriez-vous mettre en place cet atelier de vente de viande caprine ?

Pour quels types d'animaux ?

- chevreaux
- chèvres de réforme

Quels sont les éléments qui vous manquent aujourd'hui pour mettre en place cet atelier ?

- Manque de temps pour développer cette activité
- Manque de place en bâtiment
- Pas de lieu d'abattage à proximité
- Pas de lieu de découpe à proximité
- Pas de lieu de transformation à proximité
- Pas de lieu de vente
- Manque de clientèle à priori
- Manque de références technico-économiques
- Manque d'accompagnement technique
- Manque de compétences sur le sujet
- Manque de communication sur le sujet
- Autre (Précisez)

Seriez-vous intéressé(e) de connaître le type d'outils mis en place et les résultats technico-économiques d'élevages qui valorisent leur viande caprine ?

- Oui
- Non

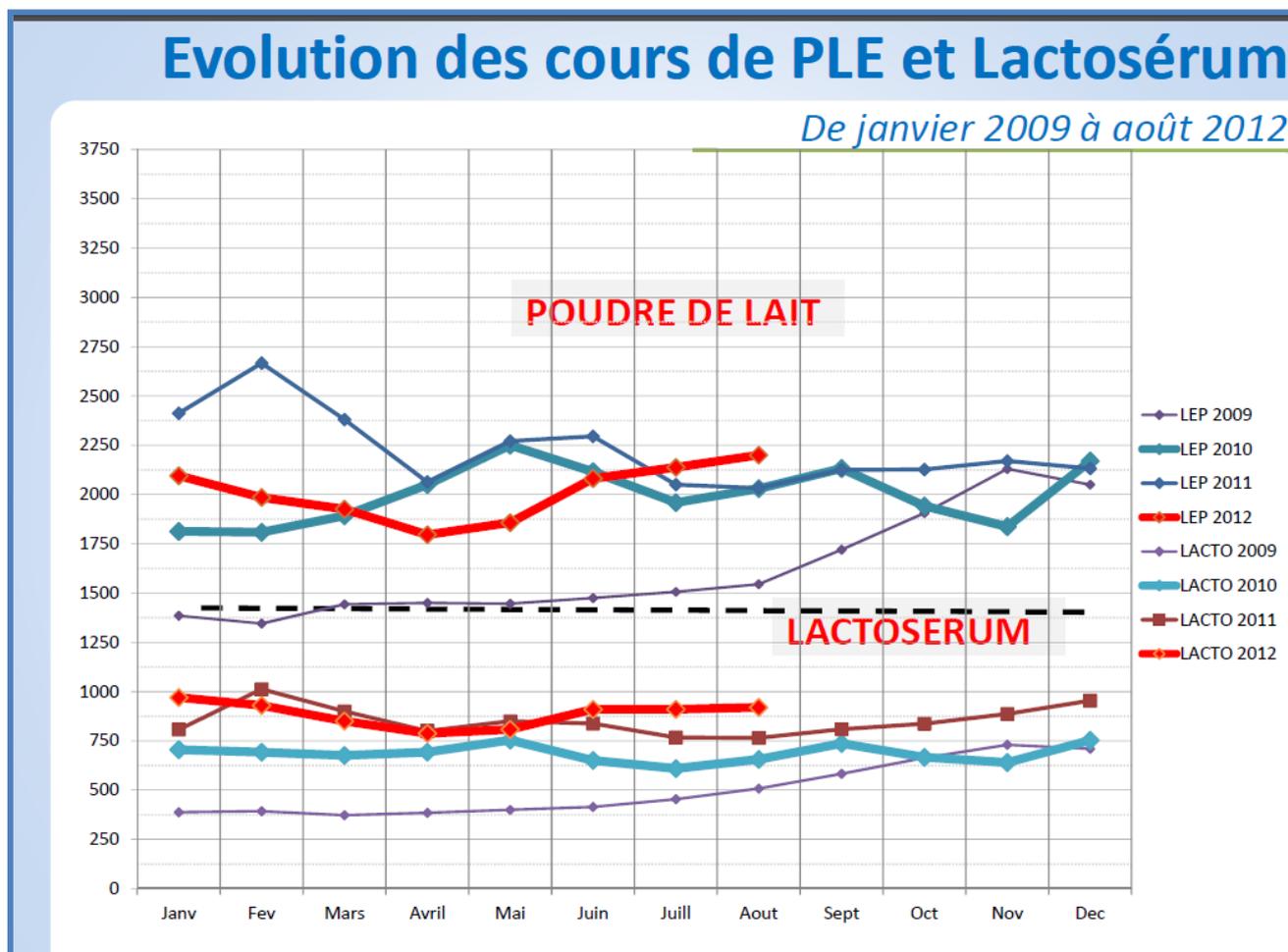
Etes-vous d'accord pour être éventuellement recontacté(e) ultérieurement si des données plus précises sont nécessaires ?

- Oui
- Non

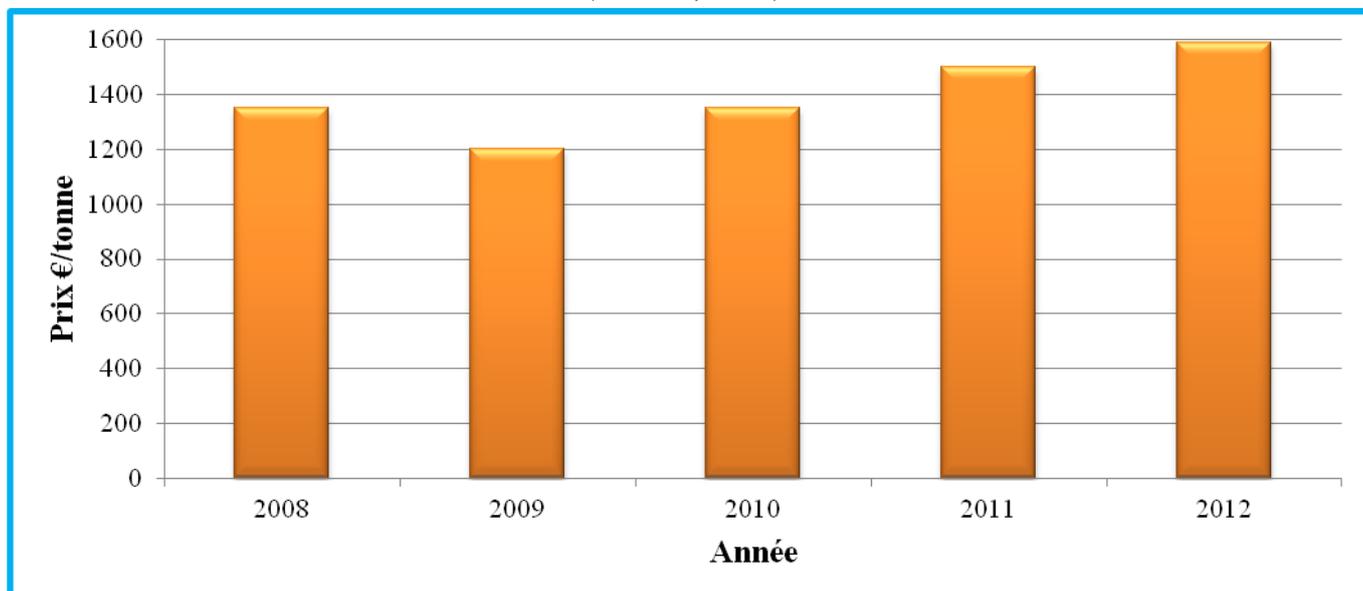
Commentaires :

Fin du questionnaire

Annexe 17 : Evolution du cours de la poudre de lait entier et du lactosérum, un des composants de la poudre de lait pour chevreaux (Barnaud, 2012)



Annexe 18 : Evolution du prix de la poudre de lait Ovilac lacte de 2008 à 2012 (au mois de janvier) (Crouzet, 2012)



**Annexe 19 : Evolution du prix d'achat des chevreaux aux éleveurs,
pratiqués par Cabri Production au cours de la campagne 2011-2012**

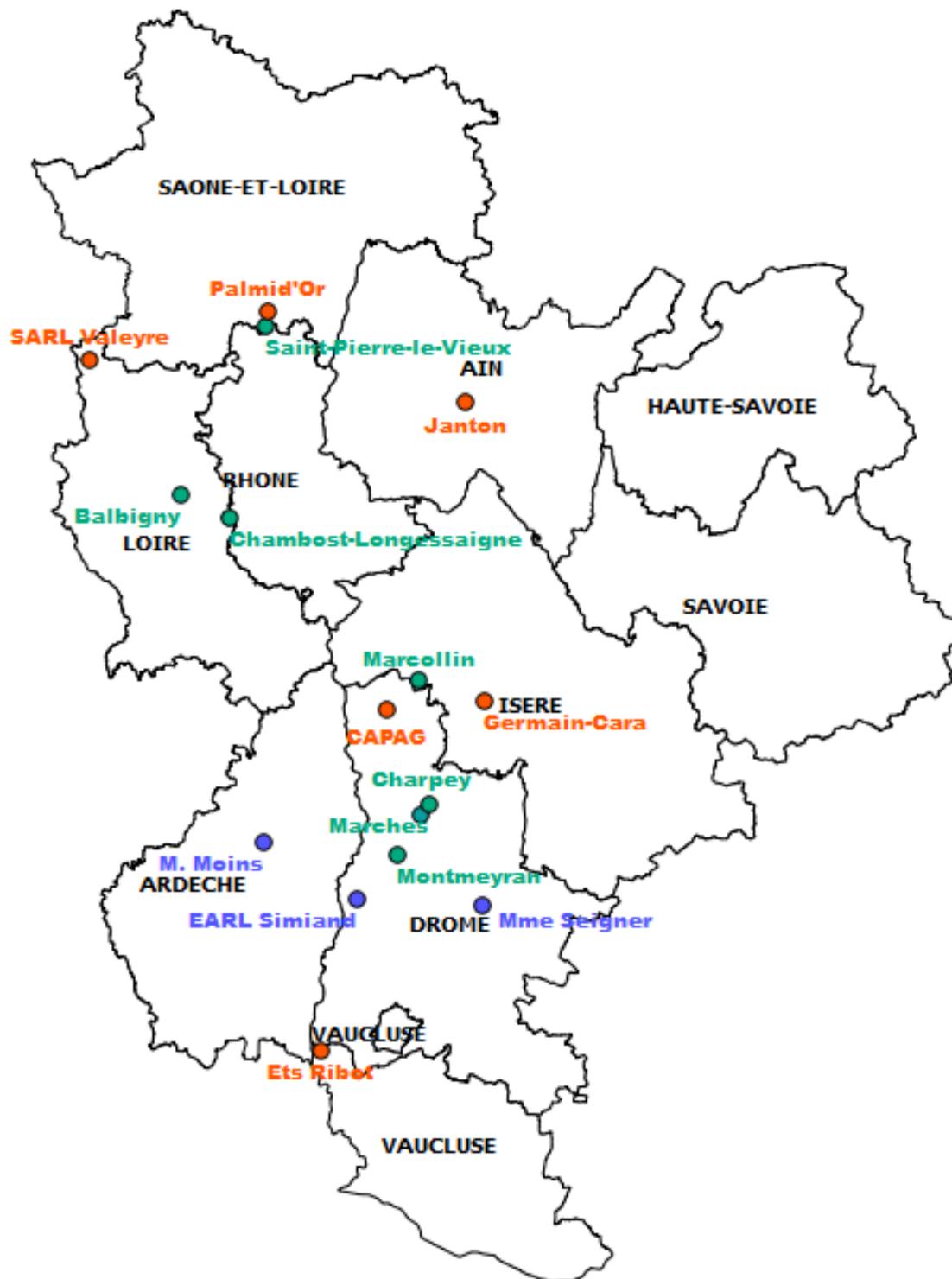
B. Ducreux, 2012

Périodes pour la campagne 2011-2012	Prix d'achat des chevreaux aux éleveurs (par kg de poids vif)
Du 15 août à la fin du mois d'octobre	1,5 €/kg
Pendant le mois de novembre	2,35 €/kg
De décembre à mi-mars (<i>la fin de la période varie chaque année suivant la date de Pâques mais c'est 3 semaines avant Pâques que les prix commencent à diminuer</i>)	1,6 €/kg
A partir de mi-mars	1,3 €/kg

**Annexe 20 : Prix d'achat des chevreaux aux éleveurs de Poitou-Charentes en mars 2011 et
2012**

(FRESYCA, 2012)

Semaines	Prix (par chevreau)
Février - Mars 2011	
8	3 €
9	3 €
10	3,5 €
11	3,5 €
12	3 €
13	3 €
Mars 2012	
9	2,5 €
10	2,5 €
11	2 €
12	2 €

Annexe 21 : Localisation des acteurs de la filière longue chevreaux de boucherie*B. Ducreux, 2012*

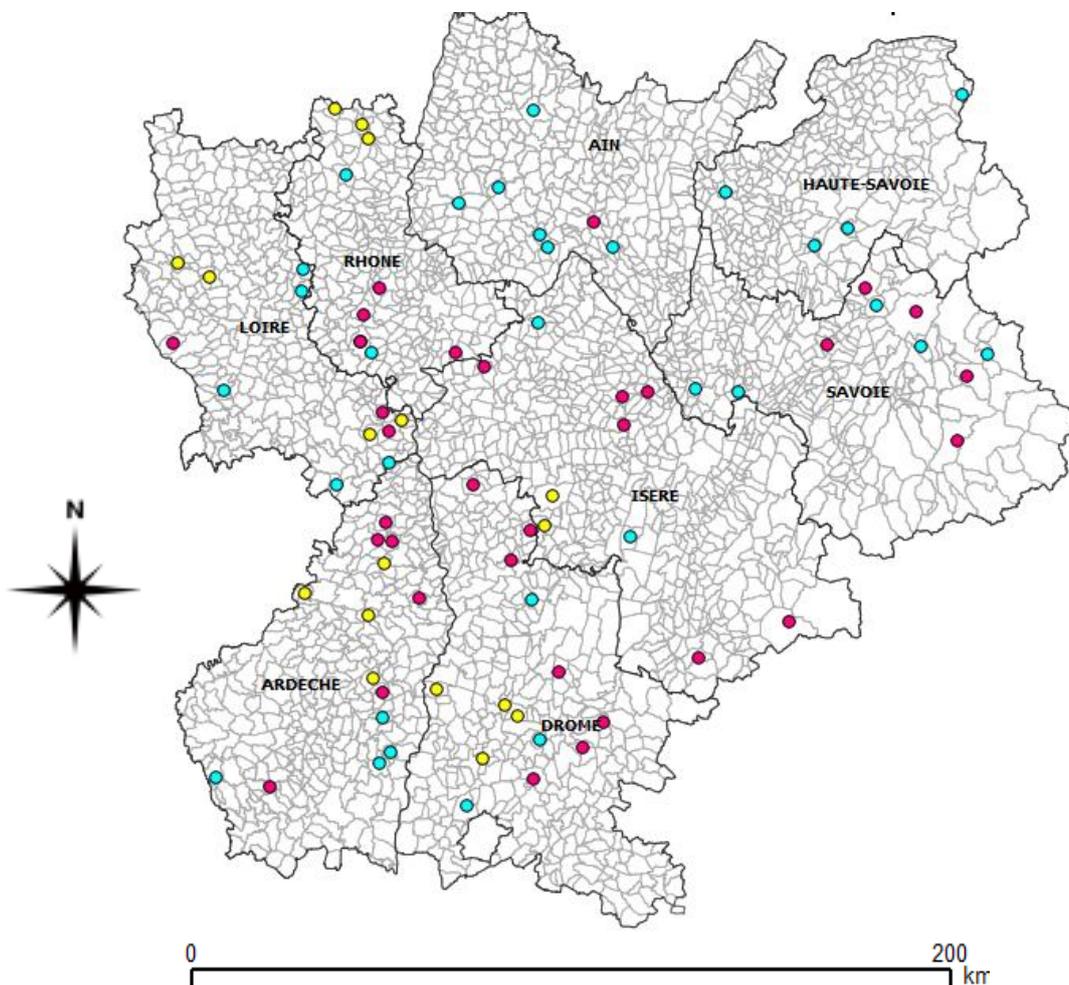
- Sociétés d'abattage et de commercialisation de viande de chevreau
- Engraisseurs intégrés
- Engraisseurs indépendants

Annexe 22 : Nombres d'animaux morts estimés et réellement ramassés par les équarisseurs
(FranceAgriMer, 2011)

Type d'animaux	Nombre d'animaux estimé morts	Nombre d'animaux ramassés par les équarisseurs	Pourcentage
Chevreaux	15 216	19 546	+ 28,5 %
Chèvres	5650	13 979	+ 160 %
Boucs		750	

**Annexe 23 : Représentation géographique des fromagers, laitiers
et des éleveurs en circuits courts enquêtés**

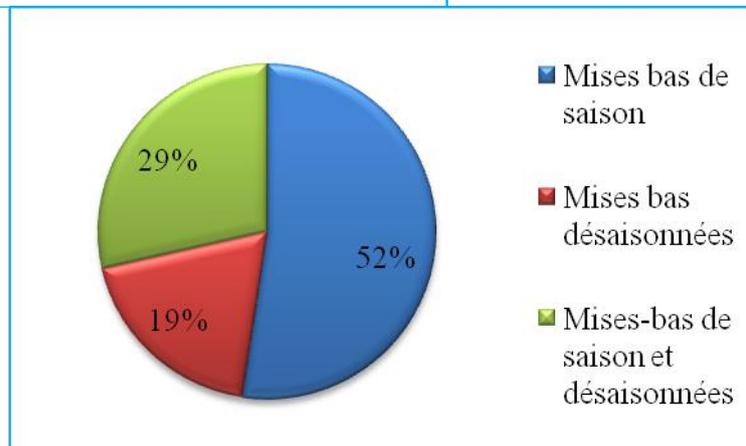
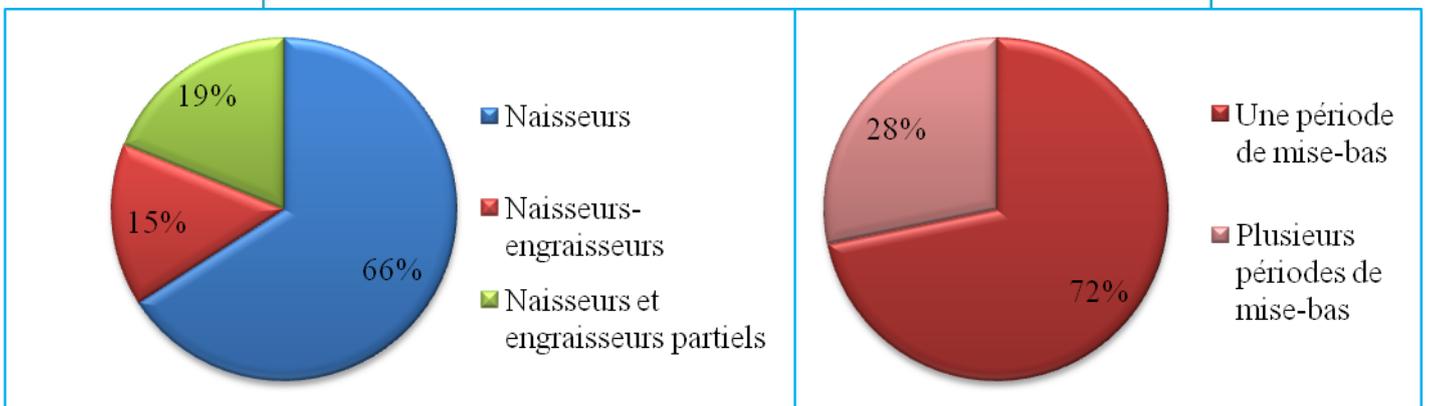
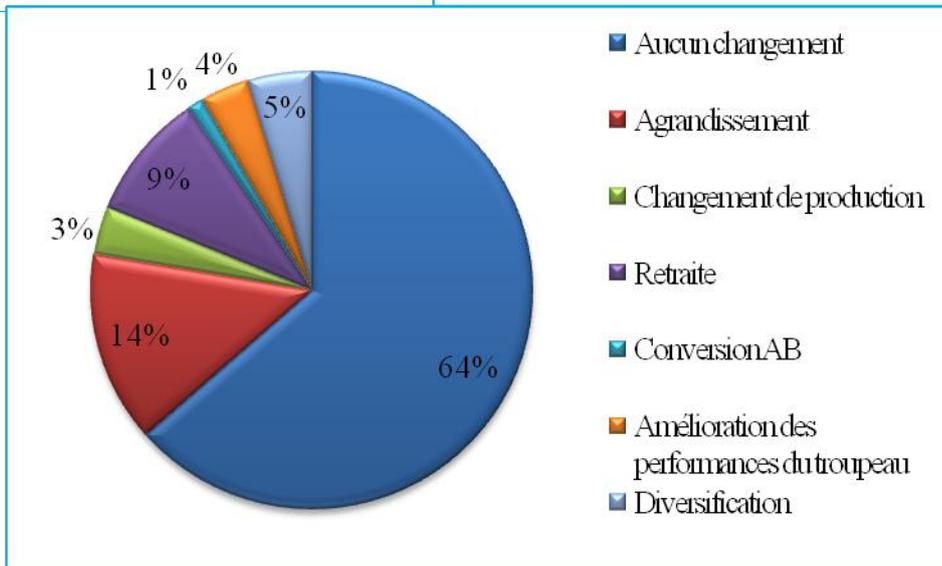
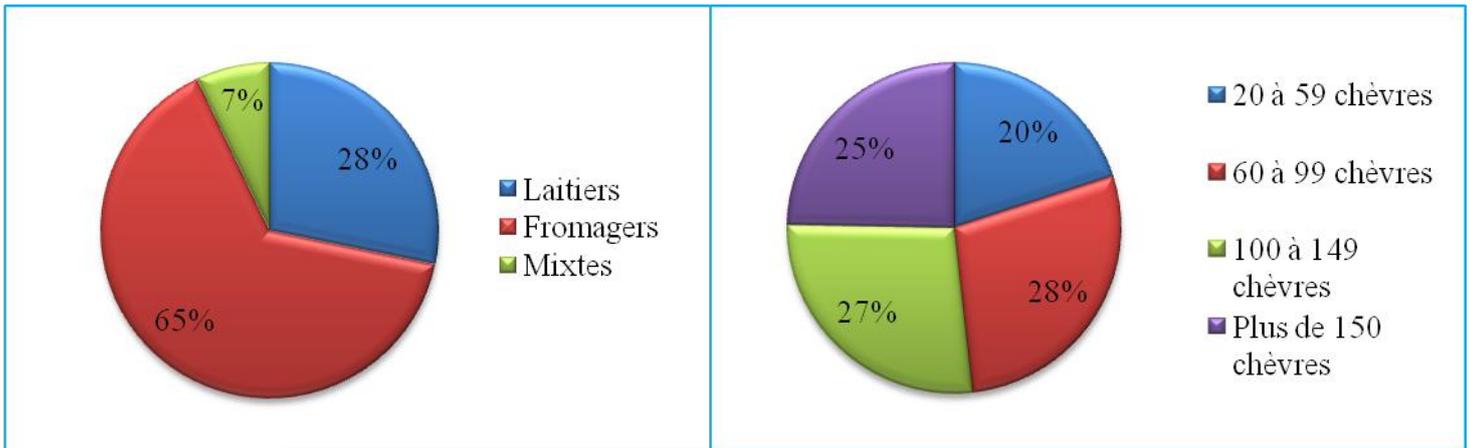
B. Ducreux, 2012



Quantum Gis

- Fromagers enquêtés
- Laitiers enquêtés
- Circuits courts enquêtés

Annexe 24 : Présentation de l'échantillon enquêté B. Ducreux, 2012



Annexe 25 : Tableaux de contingence et résultats des tests du χ^2 *SAS 9.3; B. Ducreux, 2012*

<u>Chevreaux</u>	Ain	Ardèche	Drôme	Isère	Loire	Rhône	Savoie	Haute-Savoie
Circuits courts	1	4	6	6	2	4	2	0
Intéressés	3	2	4	2	1	2	1	0
Non intéressés	3	8	4	3	9	5	7	5

*X-Squared : 18,6579**P-value : 0,1784*

<u>Chevreaux</u>	20 à 59 chèvres	60 à 99 chèvres	100 à 149 chèvres	Plus de 150 chèvres
Circuits courts	8	8	6	3
Intéressés	1	6	4	4
Non intéressés	8	11	12	14

*X-Squared : 6,7034**P-value : 0,3492*

<u>Chevreaux</u>	Fromager	Laitier	Mixte
Circuits courts	23	1	1
Intéressés	10	3	2
Non intéressés	23	19	3

*X-Squared : 14,2705**P-value : 0,00648*

<u>Chèvres</u>	Ain	Ardèche	Drôme	Isère	Loire	Rhône	Savoie	Haute-Savoie
Circuits courts	1	2	3	3	1	2	4	0
Intéressés	2	3	2	2	1	3	3	1
Non intéressés	4	9	9	6	10	6	3	4

*X-Squared : 9,8482**P-value : 0,7732*

<u>Chèvres</u>	20 à 59 chèvres	60 à 99 chèvres	100 à 149 chèvres	Plus de 150 chèvres
Circuits courts	2	5	5	4
Intéressés	2	8	4	2
Non intéressés	12	12	13	15

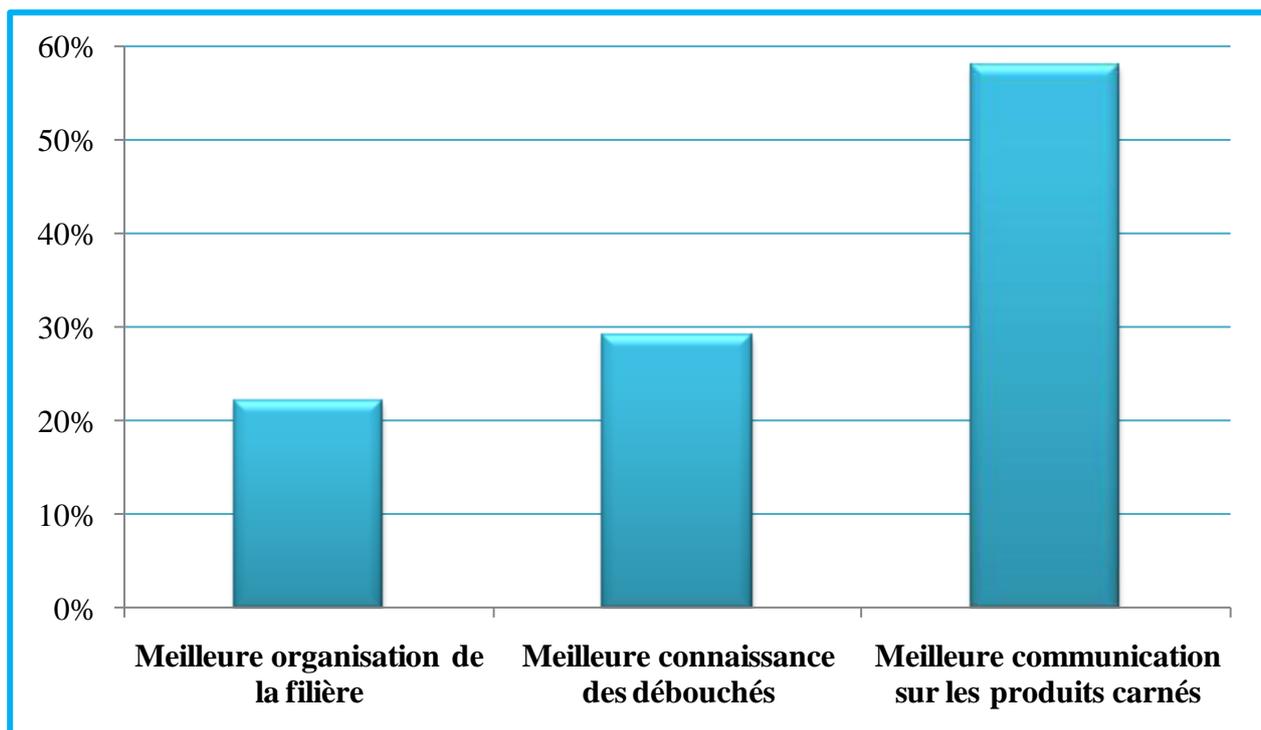
*X-Squared : 5,659**P-value : 0,4625*

<u>Chèvres</u>	Fromager	Laitier	Mixte
Circuits courts	12	2	2
Intéressés	13	3	1
Non intéressés	31	18	3

*X-Squared : 4,5353**P-value : 0,3384*

Annexe 26 : Comment améliorer la commercialisation des chevreaux en filière longue ?

B. Ducreux, 2012



**Annexe 27 : Caractéristiques des 45 éleveurs non intéressés
par les circuits courts pour la vente des chevreaux**
B. Ducreux, 2012

CATEGORIES	Eleveurs non intéressés par les circuits courts		Echantillon global		Part de ces éleveurs dans l'échantillon enquête
	Nombre	Répartition par catégorie	Nombre	Répartition par catégorie	
Système					
Fromager	23	51 %	55	65 %	42 %
Laitier	19	42 %	24	28 %	79 %
Mixte	3	7 %	6	7 %	50 %
Département					
Ain	3	7 %	7	8 %	43 %
Ardèche	8	18 %	15	18 %	53 %
Drôme	4	9 %	14	16 %	44 %
Haute-Savoie	5	11 %	5	6 %	100 %
Isère	3	7 %	11	13 %	27 %
Loire	9	20 %	12	14 %	75 %
Rhône	5	11 %	11	13 %	45 %
Savoie	7	16 %	10	12 %	70 %
Statut					
Individuel	22	56 %	37	44 %	59 %
Société	17	44 %	47	56 %	36 %
UTH					
1	17	47 %	18	32 %	94 %
1 < UTH ≤ 2	13	36 %	24	43 %	54 %
2 < UTH ≤ 3	3	8 %	7	13 %	43 %
3 < UTH ≤ 4	1	3 %	3	5 %	33 %
> 4	2	6 %	4	7 %	50 %
Exploitation					
Spécialisée	30	67 %	53	62 %	57 %
Diversifiée	15	33 %	32	38 %	47 %
Vente directe de viande					
Oui	0	0 %	6	7 %	0 %
Non	45	100 %	79	93 %	57 %
Taille du troupeau					
De 20 à 59 chèvres	8	18 %	17	20 %	47 %
De 60 à 99 chèvres	11	24 %	24	28 %	46 %
De 100 à 149 chèvres	12	27 %	23	27 %	52 %
Plus de 150 chèvres	14	31 %	21	25 %	67 %
Période de mise-bas					
Printemps	20	45 %	44	52 %	45 %
Automne	13	30 %	16	19 %	81 %
Printemps et automne	11	25 %	24	29 %	46 %
Système de vente des chevreaux					
Naisseur	41	91 %	56	66 %	73 %
Naisseur-engraisseur	4	9 %	13	15 %	31 %
Naisseur et engraisseur partiel	0	0 %	16	19 %	0 %

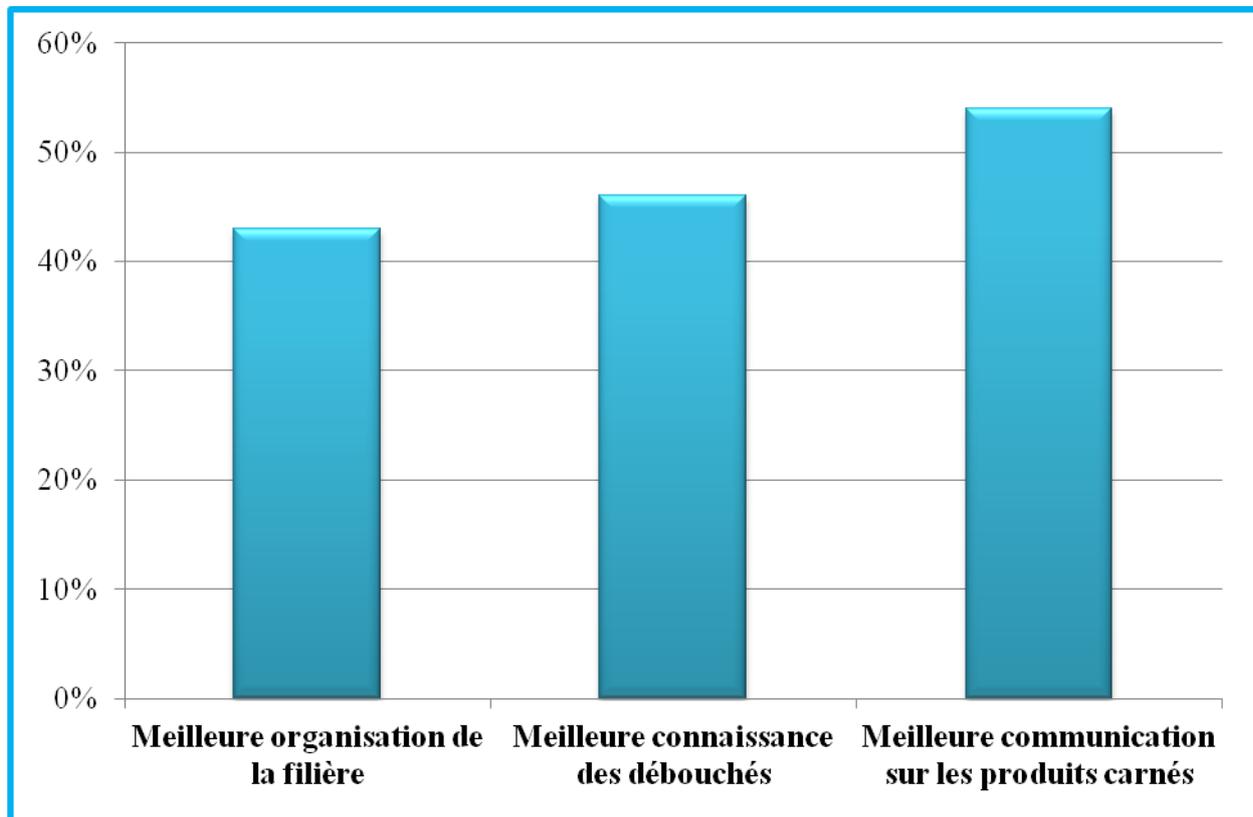
**Annexe 28 : Caractéristiques des 15 éleveurs intéressés
par les circuits courts pour la vente des chevreaux**
B. Ducreux, 2012

CATEGORIES	Eleveurs intéressés par les circuits courts pour les chevreaux		Echantillon global	Part de ces éleveurs dans l'échantillon enquêté
	Nombre	Répartition par catégorie	Nombre	
Système				
Fromager	10	67 %	55	18 %
Laitier	3	20 %	24	12,5 %
Mixte	2	13 %	6	33 %
Département				
Ain	3	20 %	7	43 %
Ardèche	2	13 %	15	13 %
Drôme	4	27 %	14	29 %
Haute-Savoie	0	0 %	5	0 %
Isère	2	13 %	11	18 %
Loire	1	7 %	12	8 %
Rhône	2	13 %	11	18 %
Savoie	1	7 %	10	10 %
Statut				
Individuel	5	38 %	37	13,5 %
Société	8	62 %	47	17 %
UTH				
1	3	27 %	18	17 %
1 < UTH ≤ 2	4	37 %	24	17 %
2 < UTH ≤ 3	1	9 %	7	14 %
3 < UTH ≤ 4	1	9 %	3	33 %
> 4	2	18	4	50 %
Exploitation				
Spécialisée	8	53 %	53	15 %
Diversifiée	7	47 %	32	22 %
Vente directe de viande				
Oui	0	0 %	6	0 %
Non	15	100 %	79	19 %
Taille du troupeau				
De 20 à 59 chèvres	1	6 %	17	6 %
De 60 à 99 chèvres	6	40 %	24	25 %
De 100 à 149 chèvres	4	27 %	23	17 %
Plus de 150 chèvres	4	27 %	21	19 %
Période de mise-bas				
Printemps	7	47 %	44	16 %
Automne	2	13 %	16	12,5 %
Printemps et automne	6	40 %	24	25 %
Système de vente des chevreaux				
Naisseur	15	100 %	56	27 %
Naisseur-engraisseur	0	0 %	13	0 %
Naisseur et engraisseur partiel			16	0

Annexe 29 : Mode de vente des réformes et niveau de satisfaction des éleveurs*B. Ducreux, 2012*

	69 éleveurs		52 éleveurs non intéressés		17 éleveurs intéressés	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
<u>Vente des réformes</u>						
Négociants	35	51 %	27	52 %	8	47 %
Particuliers	32	46 %	23	44 %	9	53 %
Euthanasie	27	39 %	21	40 %	6	35 %
Autoconsommation	6	9 %	3	6 %	3	18 %
<u>Satisfaction du prix de vente</u>						
Oui	9	13 %	9	17 %	0	0
Non	51	76 %	36	69 %	15	88 %
Sans opinion	7	11 %	7	14 %	2	12 %
<u>Satisfaction du délai de ramassage</u>						
Oui	34	51 %	27	52 %	7	41 %
Non	16	24 %	12	23 %	4	24 %
Sans opinion	17	25 %	13	25 %	6	35 %
<u>Satisfaction du lieu de ramassage</u>						
Oui	48	72 %	37	71 %	11	65 %
Non	2	3 %	2	4 %	0	0
Sans opinion	17	25 %	13	25 %	6	35 %
<u>Satisfaction globale</u>						
Oui	22	33 %	21	40 %	1	6 %
Non	39	58 %	25	48 %	14	82 %
Sans opinion	6	9 %	6	12 %	2	12 %

**Annexe 30 : Comment améliorer la commercialisation des bêtes de réforme
en filière longue ?**
B. Ducreux, 2012



**Annexe 31 : Caractéristiques des 52 éleveurs non intéressés
par les circuits courts pour la vente des réformes**
B. Ducreux, 2012

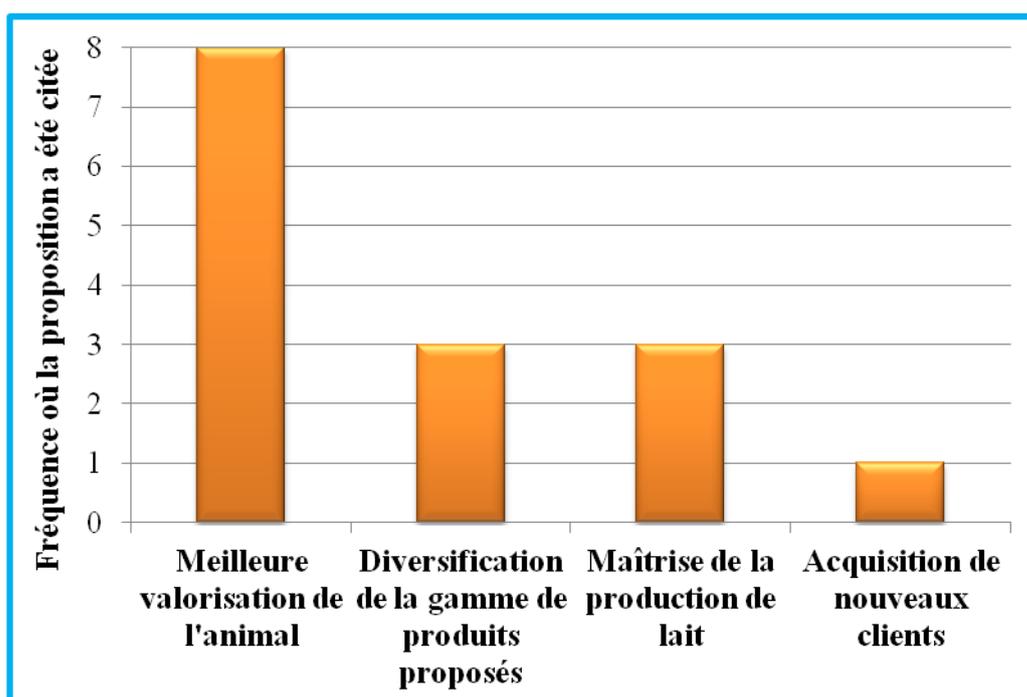
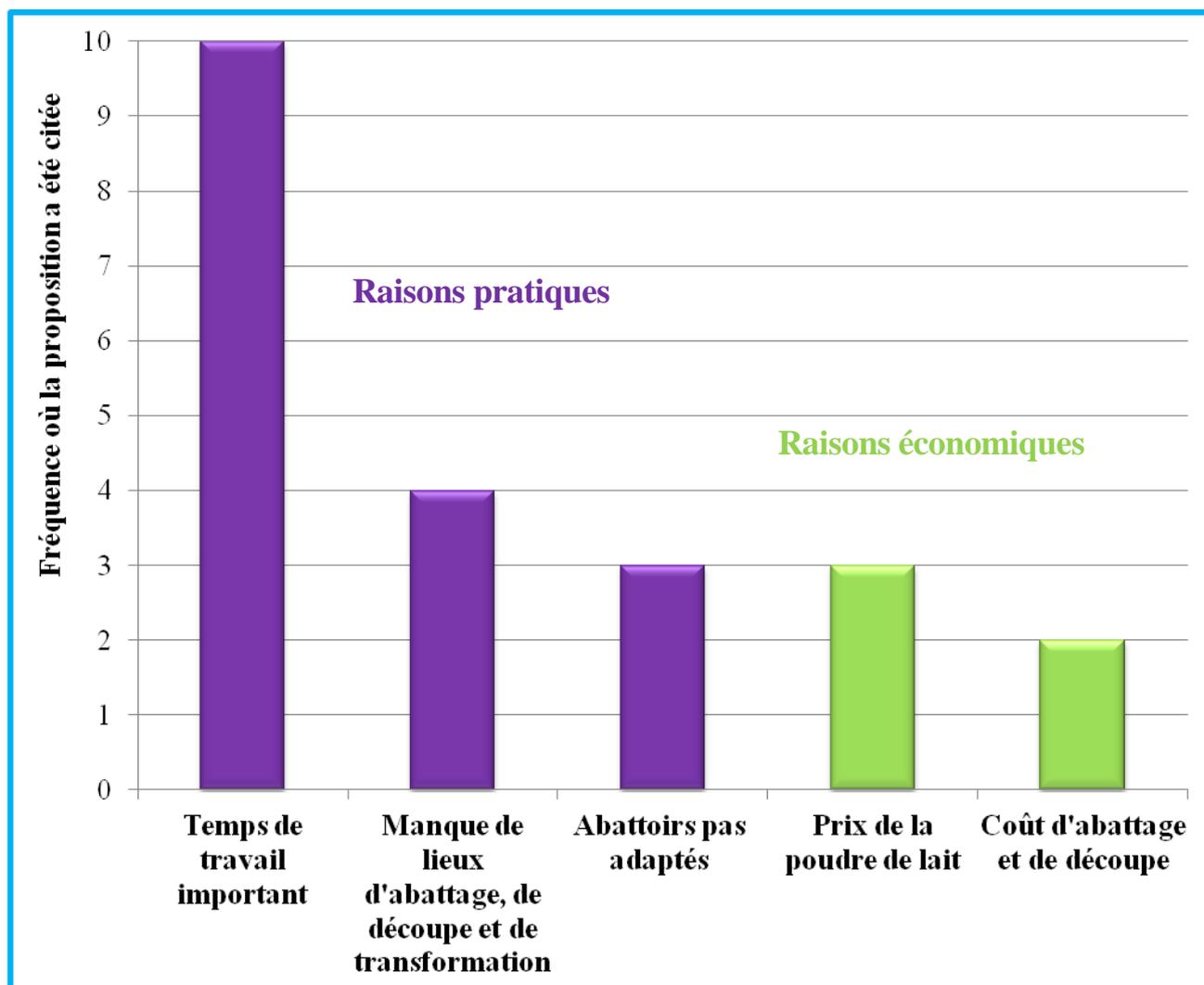
CATEGORIES	Eleveurs non intéressés par les circuits courts pour les réformes		Echantillon global	Part de ces éleveurs dans l'échantillon enquêté
	Nombre	Répartition par catégorie	Nombre	
Système				
Fromager	31	60 %	55	56 %
Laitier	18	35 %	24	75 %
Mixte	3	5 %	6	50 %
Département				
Ain	4	8 %	7	57 %
Ardèche	9	17 %	15	60 %
Drôme	9	17 %	14	64 %
Haute-Savoie	4	8 %	5	80 %
Isère	6	12 %	11	55 %
Loire	10	20 %	12	83 %
Rhône	6	12 %	11	55 %
Savoie	3	6 %	10	30 %
Statut				
Individuel	23	50 %	37	62 %
Société	23	50 %	47	49 %
UTH				
1	17	47 %	18	94 %
1 < UTH ≤ 2	13	36 %	24	54 %
2 < UTH ≤ 3	3	8 %	7	43 %
3 < UTH ≤ 4	1	3 %	3	33 %
> 4	2	6 %	4	50 %
Exploitation				
Spécialisée	33	63 %	53	62 %
Diversifiée	19	37 %	32	59 %
Vente directe de viande				
Oui	1	2 %	6	17 %
Non	51	98 %	79	65 %
Taille du troupeau				
De 20 à 59 chèvres	12	23 %	17	71 %
De 60 à 99 chèvres	12	23 %	24	50 %
De 100 à 149 chèvres	13	25 %	23	57 %
Plus de 150 chèvres	15	29 %	21	71 %

**Annexe 32 : Caractéristiques des 17 éleveurs intéressés
par les circuits courts pour la vente des réformes
B. Ducreux, 2012**

CATEGORIES	Eleveurs intéressés par les circuits courts		Echantillon global	Part de ces éleveurs dans l'échantillon enquêté
	Nombre	Répartition par catégorie	Nombre	
Système				
Fromager	13	76 %	55	24 %
Laitier	3	18 %	24	12,5 %
Mixte	1	6 %	6	17 %
Département				
Ain	2	12 %	7	29 %
Ardèche	3	18 %	15	20 %
Drôme	2	12 %	14	14 %
Haute-Savoie	1	5 %	5	20 %
Isère	2	12 %	11	18 %
Loire	1	5 %	12	8 %
Rhône	3	18 %	11	27 %
Savoie	3	18 %	10	30 %
Statut				
Individuel	9	60 %	37	24 %
Société	6	40 %	47	13 %
UTH				
1	3	27 %	18	17 %
1 < UTH ≤ 2	4	37 %	24	17 %
2 < UTH ≤ 3	1	9 %	7	14 %
3 < UTH ≤ 4	1	9 %	3	33 %
> 4	2	18 %	4	50 %
Exploitation				
Spécialisée	13	76 %	53	25 %
Diversifiée	4	24 %	32	12,5 %
Vente directe de viande				
Oui	1	6 %	6	17 %
Non	16	94 %	79	20 %
Taille du troupeau				
De 20 à 59 chèvres	3	18 %	17	18 %
De 60 à 99 chèvres	8	47 %	24	33 %
De 100 à 149 chèvres	4	23 %	23	17 %
Plus de 150 chèvres	2	12 %	21	10 %

Annexe 33 : Caractéristiques des 25 éleveurs en circuits courts pour la vente des chevreaux*B. Ducreux, 2012*

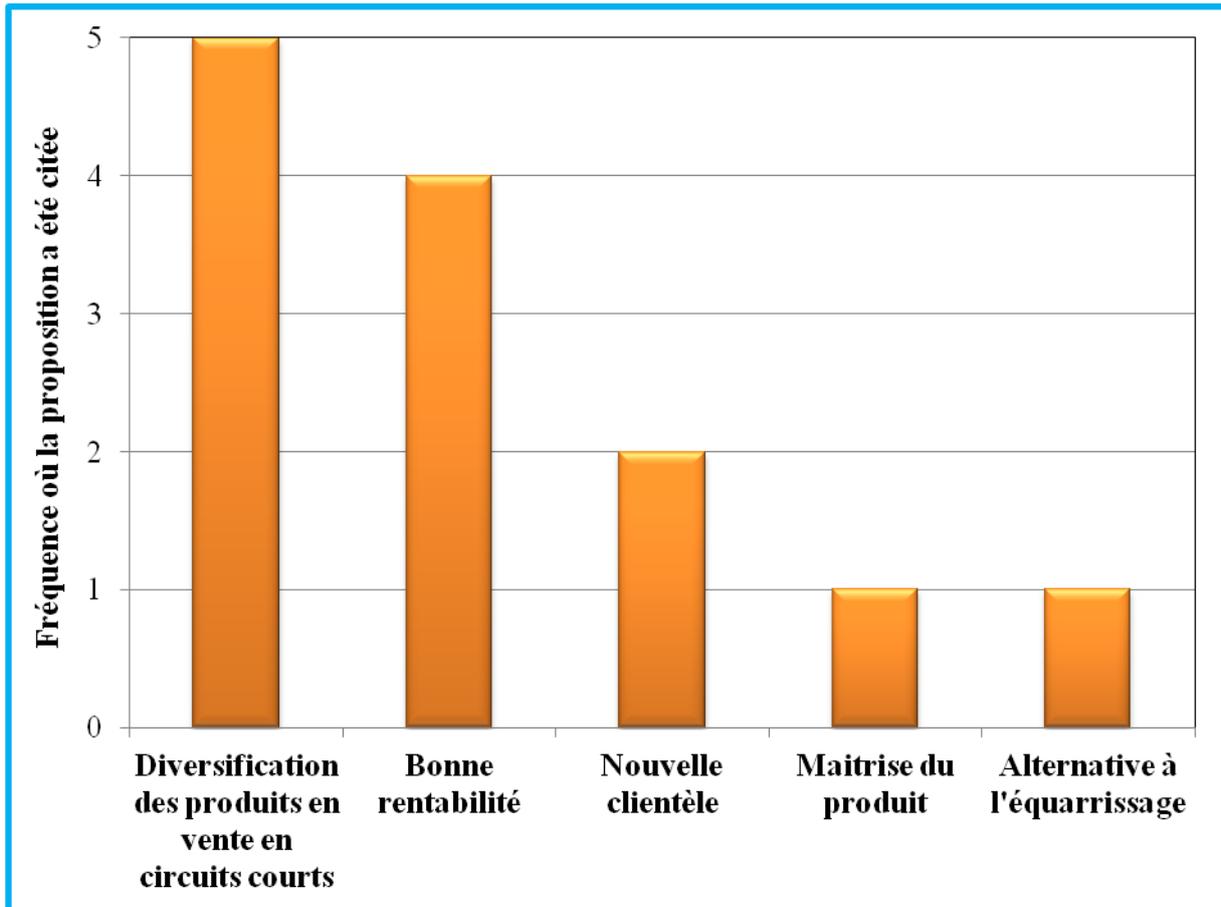
CATEGORIES	Eleveurs en circuits courts		Echantillon global	Part de ces éleveurs dans l'échantillon enquêté
	Nombre	Répartition	Nombre	
Système				
Fromager	23	92 %	55	42 %
Laitier	1	4 %	24	4 %
Mixte	1	4 %	6	17 %
Département				
Ain	1	4 %	7	14 %
Ardèche	4	16 %	15	27 %
Drôme	6	24 %	14	43 %
Haute-Savoie	0	0 %	5	0 %
Isère	6	24 %	11	55 %
Loire	2	8 %	12	17 %
Rhône	4	16 %	11	36 %
Savoie	2	8 %	10	20 %
Statut				
Individuel	10	48 %	37	27 %
Société	11	52 %	47	23 %
UTH				
1	7	37 %	18	39 %
1 < UTH ≤ 2	9	47 %	24	38 %
2 < UTH ≤ 3	2	11 %	7	29 %
3 < UTH ≤ 4	1	5 %	3	33 %
> 4	0	0 %	4	0 %
Exploitation				
Spécialisée	15	60 %	53	28 %
Diversifiée	10	40 %	32	31 %
Vente directe de viande				
Oui	5	21 %	6	83 %
Non	19	79 %	79	24 %
Taille du troupeau				
De 20 à 59 chèvres	8	32 %	17	47 %
De 60 à 99 chèvres	8	32 %	24	33 %
De 100 à 149 chèvres	6	24 %	23	26 %
Plus de 150 chèvres	3	12 %	21	14 %
Période de mise-bas				
Printemps	19	76 %	44	43 %
Automne	1	4 %	16	6 %
Printemps et automne	5	20 %	24	21 %
Système de vente des chevreaux				
Naisseur	0	0 %	56	0 %
Naisseur-engraisseur	9	36 %	13	69 %
Naisseur et engraisseur partiel	16	64 %	16	100 %
Taux d'engraissement				
< 20 %	4	17 %		
De 20 à 49 %	6	25 %		
De 50 à 99 %	5	21 %		
100 %	9	37 %		

Annexe 34 : Avantages de vendre ses chevreaux en circuits courts pour les 25 producteurs*B. Ducreux, 2012***Annexe 35 : Inconvénients de vendre ses chevreaux en circuits courts pour les 25 producteurs**
B. Ducreux, 2012

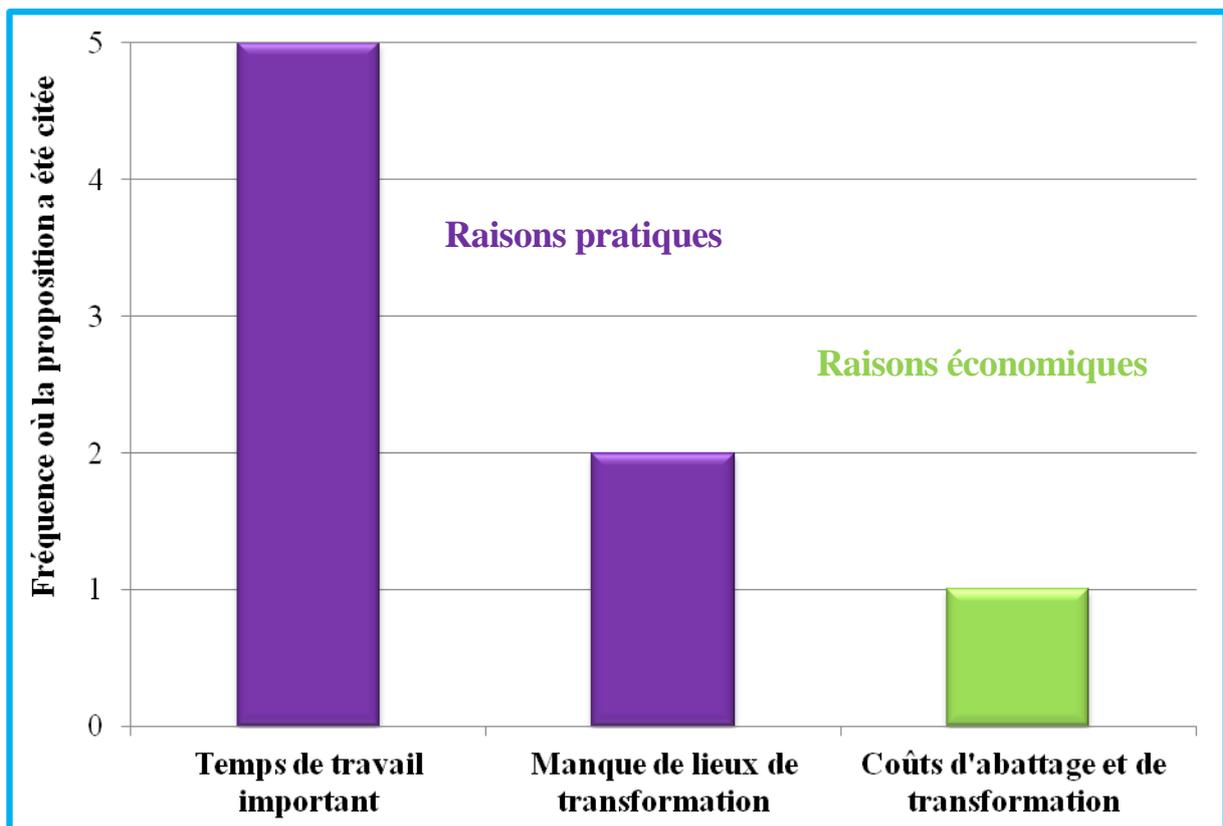
Annexe 36 : Caractéristiques des 16 éleveurs en circuits courts pour la vente des réformes*B. Ducreux, 2012*

CATEGORIES	Eleveurs en circuits courts		Echantillon global	Part de ces éleveurs dans l'échantillon enquêté
	Nombre	Répartition par catégorie	Nombre	
Système				
Fromager	12	75 %	55	22 %
Laitier	2	12,5 %	24	8 %
Mixte	2	12,5 %	6	33 %
Département				
Ain	1	6 %	7	14 %
Ardèche	2	12,5 %	15	13 %
Drôme	3	19 %	14	21 %
Haute-Savoie	0	0	5	0 %
Isère	3	19 %	11	27 %
Loire	1	6 %	12	8 %
Rhône	2	12,5 %	11	18 %
Savoie	4	25 %	10	40 %
Statut				
Individuel	5	42 %	37	14 %
Société	7	58 %	47	15 %
UTH				
1	5	38 %	18	28 %
1 < UTH ≤ 2	4	31 %	24	17 %
2 < UTH ≤ 3	3	23 %	7	43 %
3 < UTH ≤ 4	0	0 %	3	0 %
> 4	1	8 %	4	25 %
Exploitation				
Spécialisée	7	44 %	53	13 %
Diversifiée	9	56 %	32	28 %
Vente directe de viande				
Oui	3	20 %	6	50 %
Non	12	80 %	79	15 %
Taille du troupeau				
De 20 à 59 chèvres	2	13 %	17	12 %
De 60 à 99 chèvres	5	31 %	24	21 %
De 100 à 149 chèvres	5	31 %	23	22 %
Plus de 150 chèvres	4	25 %	21	19 %

Annexe 37 : Avantages de vendre ses bêtes de réforme en circuits courts pour les 16 éleveurs
B. Ducreux, 2012



Annexe 38 : Inconvénients de vendre ses bêtes de réforme en circuits courts pour les 16 éleveurs
B. Ducreux, 2012



Annexe 39 : Croisement des opinions des éleveurs
entre la vente des chevreaux et la vente des réformes

B. Ducreux, 2012

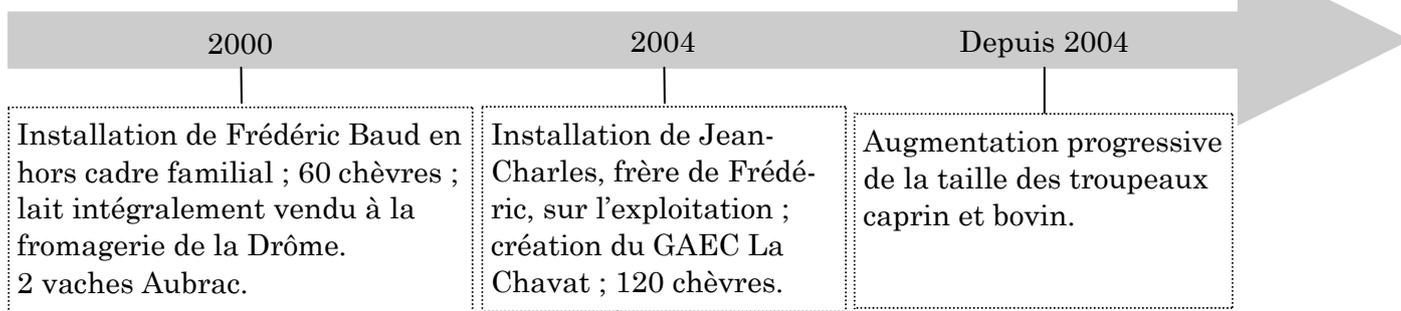
Chèvres Chevreaux	Non intéressés par les circuits courts			Intéressés par les circuits courts			En circuits courts			Total	
	Non intéressés par les circuits courts	38	84 %	73 %	3	7 %	18 %	4	9 %	25 %	100 %
Intéressés par les circuits courts	3	20 %	6 %	9	60 %	53 %	3	20 %	19 %	100 %	15
En circuits courts	11	44 %	21 %	5	20 %	29 %	9	36 %	56 %	100 %	25
Total	52		100 %	17		100 %	16		100 %		85

**Annexe 40 : Fiches témoignages d'éleveurs avec une vente de caprins
en circuits courts ou par l'intermédiaire de la filière longue**
B. Ducreux, 2012



**Le GAEC La Chavat :
une exploitation laitière diversifiée avec une vente
de chevreaux légers aux Ets Ribot de Lapalud (84)**

Quelques dates clés ...



Fiche signalétique de l'exploitation

UTH : 2 avec Frédéric et Jean-Charles.

SAU : 93 ha dont 14 ha de seigle-triticales, 20 ha de luzerne, 7 ha de ray-grass, 5 ha de sorgho, 1 ha de tournesol semence et 46 ha de prairies. Distribution de fourrage en vert au troupeau. Autonomie en fourrages et en céréales.

Atelier caprin : 220 chèvres et 10 boucs, race Alpine chamoisée ; conduite en zéro pâturage ; 2 périodes de mises-bas ; 40 % d'IA (mises-bas d'automne).

Système laitier : 161 000 litres de lait vendus à la fromagerie de la Drôme.

Atelier bovin : 13 vaches et génisses Aubrac.

Vente directe de veaux en caissette (environ 7 par an) à des particuliers et à des hôpitaux.



Avec 230 chèvres, les deux associés ont aujourd'hui atteint leur rythme de croisière. Ils souhaitent par contre augmenter la taille de leur troupeau bovin pour atteindre 20-25 têtes d'ici 3 ans. Le GAEC ne reste pas fermé à la création de nouveaux ateliers sur l'exploitation avec par exemple de la vente directe de viande ovine mais ces projets sont réfléchis sur plus long terme.

L'engraissement de leurs chevreaux : une évidence pour ces deux associés

A son installation, Frédéric Baud vendait ses chevreaux à 8 jours à un engraisseur car il n'avait pas de place pour les garder. En 2004, suite à la construction d'un nouveau bâtiment, destiné premièrement à l'élevage de ses chevrettes de renouvellement, il a décidé d'engraisser tous ses chevreaux. D'une superficie totale de 225 m², il est composé d'un couloir central et de deux boxes de 90 m² chacun et est tout isolé : il a coûté près de 30 000 euros.



RAISONS

- « En 2002, j'ai acheté une louve pour élever mes chevrettes de renouvellement et je me suis dit que le fait d'engraisser mes chevreaux permettrait de la rentabiliser plus vite ».
- « Dans l'élevage de chevreaux, le plus gros travail est pendant leurs dix premiers jours alors pourquoi les vendre quand ils savent téter et qu'ils se sont bien adaptés à leurs conditions d'élevage ».

De la naissance à l'installation des chevreaux dans le bâtiment d'engraissement

Les mises-bas d'automne (septembre) sont très groupées grâce aux IA : en 15 jours, les 90 chèvres ont mis bas. Au printemps, les mises-bas sont plus étalées et se déroulent aux mois de mars et avril. A la suite de gros problèmes de colibacillose avec plus de 20 % de mortalité, le colostrum est systématiquement thermisé avant d'être distribué. Dans l'heure qui suit sa naissance, le chevreau est installé dans le bâtiment réservé aux jeunes, il reçoit le colostrum au biberon, son cordon est désinfecté et il est bouclé, en prenant bien soin là aussi de désinfecter l'oreille à la teinture d'iode. La recommandation est de faire ingérer un minimum de 100 ml de colostrum par chevreau dans les premières heures et 500 ml au cours de la première journée (en 2 ou 3 repas). Après 3 tétées au colostrum, les chevreaux sont nourris à la poudre de lait, distribuée à la louve. Elle est composée de lactosérum et d'huiles végétales.

Les chevreaux de boucherie sont répartis en 5 lots en fonction de leur taille. Les chevreaux naissants sont d'abord placés dans un box avec des lampes infrarouge pendant les 2 premiers jours. Ensuite, ce lot va être installé dans le box d'un côté et ainsi de suite. Malgré ce suivi très attentif des animaux, la mortalité atteint les 8 % entre 0 et 8 jours. La mortalité pendant l'engraissement reste très faible avec environ 2 chevreaux morts d'entérotoxémie.

Lors de l'écornage des chevrettes, au bout d'une semaine, l'ensemble des chevreaux du bâtiment reçoit un traitement de 5 jours contre les colibacilles. Lorsque certains sont plus faibles, une piqure de sélénium peut être faite et des antibiotiques sont éventuellement distribués en cas de diarrhées.

Frédéric Baud a un troupeau avec un fort potentiel génétique. C'est pourquoi, les chevrettes qu'il ne garde pas pour lui sont vendues à d'autres éleveurs pour la reproduction. Quelques mâles sont également vendus en boucs reproducteurs. Ainsi, sur les 375 chevreaux nés, 67 % sont gardés ou partent en reproducteurs.

La production de chevreaux légers

Les Ets Ribot achète des chevreaux légers, c'est-à-dire d'un poids vif moyen de maximal de 10 kg. Les chevreaux de cette exploitation naissent plutôt gros avec un poids moyen de 4,90 kg. Au printemps 2012, il leur a fallu environ 32 jours pour atteindre les 10,5 kg, poids auquel ils ont été vendus.

En 2011, 127 chevreaux ont été engraisés pour les Ets Ribot.

La vente à un boucher : un nouveau débouché

Frédéric Baud fait découper ses veaux, vendus en caissette, chez le boucher de Chabeuil ; cette année, celui-ci lui a pris une vingtaine de chevreaux et va sûrement continuer l'année prochaine. Ils ont été engraisés en moyenne 52 jours.

	Nombre	Poids moyen d'un chevreau (kg)	Poids total (kg)	Prix (€/kg vif)	Total
Boucher	22	16,52 kg	364 kg	3,70 €	1347 €

Le temps de travail consacré à cette activité

ACTIVITE	TEMPS	TOTAL
Engraissement <i>(pendant 1 mois à l'automne et 2 mois au printemps avec des mises-bas plus étalées)</i>	1 heure par jour une fois que les chevreaux savent téter <i>(chevreaux et chevrettes de renouvellement ensemble)</i> pour le paillage, le nettoyage de la louve et la surveillance des animaux.	90 heures
Temps total de travail estimé pour l'atelier		90 heures

Si des chevrettes sont élevées, l'engraissement pur prend peu de temps : en effet, qu'il y ait des chevreaux à engraisser ou non, la louve devra être nettoyée chaque jour et le bâtiment sera à pailler. Ainsi, nous pouvons estimer que les chevreaux rajoutent 1/2 heure de travail par jour c'est-à-dire 45 heures pour les 127 chevreaux.

Estimation de la marge dégagée par cette activité (2011)

CHARGES	PRODUITS
Alimentation : ⇒ 8,16 kg consommés par chevreau avec un prix de 1,70 €/kg 1037 kg de poudre 1762 € ⇒	Prix de vente au kg vif : • au printemps : 2,7 € / kg vif • à l'automne : 3 € / kg vif
Litière (paille) : 5 bottes de 200 kg à 40 €/tonne 40 €	63 chevreaux vendus au printemps pour un poids total de 600 kg : 1620 €
Coût vétérinaire : 30 €	64 chevreaux vendus à l'automne pour un poids total de 607 kg : 1820 €
Total : 1832 €	Total : 3440 €
Marge pour l'atelier : 1608 € Marge par chevreau : 12,7 €	

Pour obtenir un tarif préférentiel et donc faire des économies, Frédéric Baud achète la poudre de lait en commun avec 2 autres producteurs caprins voisins. Il s'est aussi regroupé avec d'autres éleveurs pour l'achat du gasoil.

Ainsi, nous voyons qu'une fois qu'ils se sont adaptés à leur nouvel environnement et qu'ils ont appris à téter seuls, c'est-à-dire souvent aux alentours de leurs 8 jours, les chevreaux demandent peu de travail. L'activité engraissement permet de dégager 1608 €, c'est-à-dire que les chevreaux sont valorisés 12,7 € au lieu des 8 € à 8 jours.

Les 45 heures consacrées aux chevreaux sont rémunérées à 35,7 €.

Par contre, la réussite de cette activité va fortement dépendre des conditions dans lesquelles les chevreaux sont engraisés (propreté de la litière, bonne aération du bâtiment, température constante, place suffisante pour les animaux...) et la très faible mortalité de cette élevage est en grande partie dûe au bâtiment neuf et isolé.

Ce que pense Frédéric Baud de son atelier

AVANTAGES

- « La vente des chevreaux permet de me payer le lait en poudre consommé par mes chevrettes ».
- « Le fait d'acheter plus de poudre de lait me permet de mieux négocier les prix ».

INCONVENIENTS

- « Il faut savoir bien s'organiser et anticiper ses ventes puisqu'il faut annoncer le nombre de chevreaux quelques jours avant leur départ alors qu'ils ne sont pas tout à fait finis d'engraisser ».

ET SI C'ÉTAIT A REFAIRE ?

« Sans aucune hésitation ! Et je pense qu'il est vraiment dommage que les éleveurs n'aillent pas jusqu'au bout et n'engraissent pas leurs chevreaux ».

PERSPECTIVES

- « C'est la première année que je vend des chevreaux à un boucher et je vais continuer ».
- « Je suis déjà en vente directe pour ma viande bovine alors pourquoi pas essayer de voir si des clients seraient prêts à également acheter du chevreau. Je pense qu'aujourd'hui le métier d'agriculteur en Rhône-Alpes aura un avenir si l'on se tourne vers l'agrotourisme et la vente directe ».

M. Baud, avez-vous un conseil pour les autres éleveurs ?

« Il faut être aussi minutieux avec ses chevreaux qu'avec ses chevrettes de renouvellement ».



Avec le soutien de



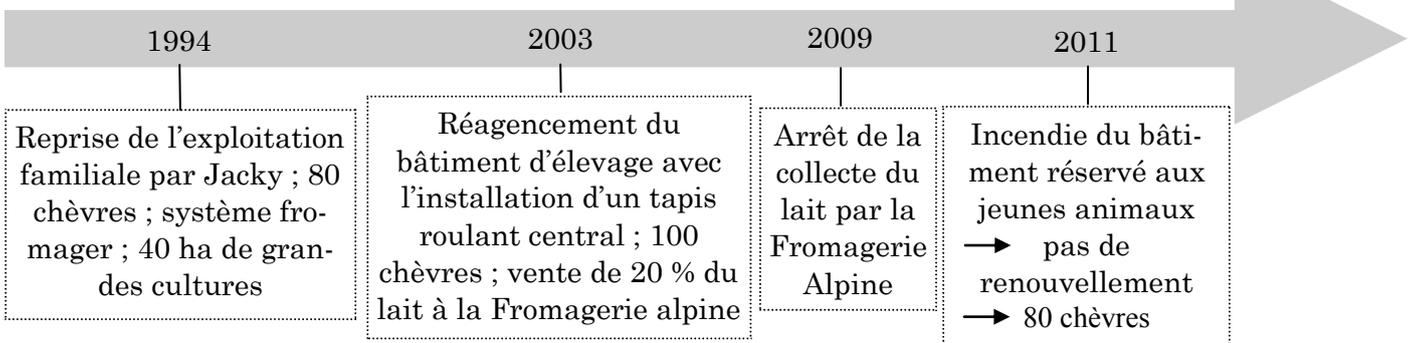
GAEC La Chavat
Frédéric et Jean-Charles BAUD
La Chavat
07440 SAINT SYLVESTRE

Août 2012



L'EARL des Ducillacs : une exploitation fromagère avec une vente de chevreaux lourds à un Centre Leclerc

Quelques dates clés ...



Fiche signalétique de l'exploitation

UTH : 2 avec Jacky et une salariée.

SAU : 18 ha dont 12 ha de luzerne et 6 ha de prairies fauchées. Autonomie fourragère
Conduite en 0 pâturage ; aide de détente extérieure pour le troupeau.

Atelier caprin : 80 chèvres et 5 boucs, race Saanen ; 100 % monte naturelle.

Système fromager : 65 000 litres de lait transformés.

Ventes directe et indirecte de fromages de chèvre.

Lieux de vente : A la ferme, dans 2 Centres Leclerc (Saint-Paul-lès-Romans et Saint-Marcellin), dans un Intermarché (Saint-Sauveur); dans 3 épicerie, chez 2 traiteurs et dans 8 restaurants.



Aujourd'hui, l'exploitation a atteint son rythme de croisière.
Le bâtiment d'élevage des jeunes sera reconstruit à la fin de l'année.

L'engraissement de chevreaux : une tradition pour cette exploitation

Jacky Rey a toujours engraisé ses chevreaux. Jusqu'en 2001, il les vendait en direct aux consommateurs, à la ferme. En 2002, lors d'une livraison de fromages au Centre Leclerc de Saint-Paul-lès-Romans, il parle de ses chevreaux et le magasin propose d'en acheter une quarantaine. L'année suivante, satisfait du produit, la grande surface a décidé de renouveler le partenariat et de doubler le nombre acheté. Depuis 2004, tous les chevreaux engraisés sont exclusivement vendus au Centre Leclerc.

RAISONS

- « Je valorise mieux mes chevreaux que si je les vendais à 8 jours ».
- « Je ne vois pas pourquoi je laisserais des gens gagner de l'argent avec un animal né chez moi ».

De la naissance à l'installation des chevreaux dans le bâtiment

Les mises-bas débutent généralement à la fin du mois de janvier et se terminent au 15 février. La date d'introduction des boucs dans le troupeau pour les saillies dépend de la date des fêtes de Rameaux et de Pâques et va donc changer chaque année. En effet, le but est que, la semaine avant les fêtes chrétiennes, les premiers chevreaux nés aient environ 8 semaines.

A leur naissance, les chevreaux sont séparés de leur mère et placés dans le bâtiment réservé aux jeunes, dans un box avec des lampes chauffantes. Le cordon est désinfecté et les boucles sont posées en prenant soin de bien les désinfecter. Dans l'heure qui suit la naissance les chevreaux reçoivent le colostrum. Le lendemain, ils sont déplacés dans le box juste à côté pour laisser la place à ceux qui vont naître. Un changement a encore lieu le jour d'après ; il faut attendre le quatrième jour pour que les chevreaux aillent dans un grand box où ils resteront pendant toute la période d'engraissement. Cette organisation permet de distribuer du colostrum aux chevreaux pendant les 3 premiers jours qui suivent leur naissance ; ensuite ils sont nourris avec le lait post-colostral produit par les chèvres (de 0 à 10 jours après la mise-bas). Une fois qu'il n'y en a plus, M. Rey distribue de la poudre de lait : il a opté pour de la poudre avec du lait écrémé car elle permet pour lui de produire une viande de meilleure qualité.

Des chevreaux engraisés sélectionnés dans les 15 jours qui suivent leur naissance

Parmi les chevreaux nés, chaque année, une vingtaine de chevrettes et 3 boucs sont gardés. Les autres pourraient tous être engraisés mais M. Rey préfère sélectionner les animaux qu'il va garder pour produire de la qualité. Ainsi, ceux qui sont nés petits, qui ont du mal à s'adapter à leur nouvel environnement ou qui ballonnent sont vendus à un engraisseur spécialisé.

Le Centre Leclerc n'a jamais exigé des chevreaux de tel ou tel poids. Ce qu'il souhaite, c'est de la viande de qualité. Pour répondre à cette demande, M. Rey a décidé de produire du chevreau lourd d'environ 17-18 kg vif. Il n'est pas seulement nourri au lait. En effet, dès qu'ils sont installés dans le grand box, les chevreaux ont à leur disposition du foin, des granulés premier âge et de l'eau. Ce n'est qu'à partir de 3 ou 4 semaines qu'ils commencent vraiment à diversifier leur alimentation. Aux alentours de 2 mois, les chevreaux et chevrettes mangent jusqu'à 1 botte de 140 kg tous les 3 jours. Un seul reproche est fait aux carcasses, elles sont un peu grasses : cette année, environ 10 kg de gras n'ont pas été payés. Pour palier à ce problème, M. Rey met à la disposition des chevreaux une aire d'exercice avec des bottes de foin pour qu'ils dépensent de l'énergie.

L'ensemble des chevreaux est vendu en 3 semaines (en 6 livraisons pour l'année 2012) : le premier lot part la semaine qui précède celle des Rameaux, le deuxième lot pendant la semaine des Rameaux et le dernier pendant la semaine de Pâques. M. Rey se charge juste d'emmener les animaux à l'abattoir de Romans sur Isère, à 11 km de chez lui.

Une importance accordée aux conditions environnementales dans le bâtiment

Chaque année, le bâtiment est désinfecté à la flamme. En 2011, il a pris feu lors de cette désinfection. Un nouveau bâtiment est en cours de construction et sera achevé à la fin de l'année. D'une superficie totale de 215 m² dont une centaine sera dédiée aux animaux, il va coûter près de 40 000 €, équipement intérieur compris.

Pendant la période d'engraissement, peu de chevreaux meurent : seulement deux en 2012. M. Rey s'assure que les conditions environnementales du bâtiment sont saines. Le box est paillé 3 fois par jour pour que les chevreaux soient bien au sec. Chaque jour, des huiles essentielles sont libérées dans l'air pour lutter contre les problèmes respiratoires.

Prix de vente

	Centre Leclerc
Prix (chevreau entier)	10,5 €/kg carcasse HT
Nombre (2012)	109
Poids carcasse total	1334,7 kg
Poids carcasse moyen	12,25 kg

Les carcasses entières sont transportées depuis l'abattoir au Centre Leclerc de Saint-Paul-lès-Romans par un transporteur, rémunéré 0,22 €/kg carcasse. Les bouchers du magasin s'occupent ensuite de la découpe. Les morceaux sont vendus entre 14 et 17 €/kg. La demande est forte pour ce produit : pour être sûr d'avoir de la viande, les clients sont souvent obligés de passer commande. Quelques semaines avant les fêtes de Rameaux et de Pâques, de la publicité est réalisée dans le journal Le Dauphiné pour encourager les consommateurs à commander leur chevreau. Depuis 3 ans, une offre commerciale est effectuée sur cette viande. Cette année, un chèque d'un montant de 50 % de la somme achetée a été offert : il était valable dans tout le magasin, à compter du lendemain de l'achat.

Le temps de travail consacré à cette activité

ACTIVITE	TEMPS	TOTAL
Engraissement <i>(pendant environ 10 semaines)</i>	Visite 3 fois par jour. 1 heure par jour une fois que les chevreaux savent téter.	70 heures
Transport <i>(6 aller-retour de 11 km en 2012)</i>	1 h aller retour jusqu'à l'abattoir	6 heures
Temps total de travail estimé pour l'atelier		76 heures

Estimation de la marge dégagée par cette activité en 2012

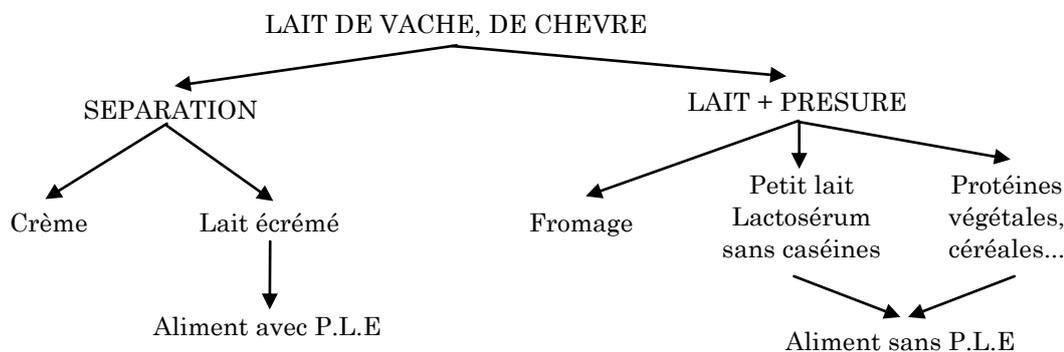
CHARGES	PRODUITS
Alimentation : 2030 kg de poudre de lait à 2€/kg \Rightarrow 4060 €	Vente des 109 chevreaux : 14 657 € \Rightarrow 134 €/chevreau
Foin : 12 bottes de 140 kg à 55 €/tonne \Rightarrow 95 €	
Litière (paille) : 50 bottes de 140 kg à 20 €/tonne \Rightarrow 140 €	
Coût vétérinaire : 200 € / an	
Coût de transport : 132 km à 0,5 €/km \Rightarrow 66 €	
Prestation pour le transport des carcasses : 0,22 €/kg carcasse \Rightarrow 352 €	
Coût d'abattage : 1150 € \Rightarrow 10,5 € / chevreau	
Total : 6063 €	Total : 14 657 €
Marge pour l'atelier : 8594 €	
Marge par chevreau : 78 €	

Si l'éleveur avait vendu ses chevreaux à 8 jours, il aurait gagné 888 € (~8 € pièce ; 111 chevreaux gardés). Cette activité permet de rémunérer l'heure travaillée à 113 € (76 heures).

Quels types d'aliment d'allaitement existent sur le marché ?

On distingue 2 grands types de produits :

- les aliments avec poudre de lait écrémé (P.L.E.).
- les aliments sans poudre de lait écrémé.



L'aliment avec P.L.E. est plus cher ce qui justifie souvent le fait que les éleveurs choisissent du lait sans P.L.E.

Ce que pense Jacky Rey de son atelier

AVANTAGES

- « Les gens reconnaissent la qualité de mon produit et c'est valorisant ».
- Le système est pratique puisque j'ai juste à emmener mes animaux à l'abattoir ce qui me prend peu de temps ».

INCONVENIENTS

- « L'engraissement entraîne un surplus de travail au moment où j'ai déjà beaucoup de travail avec le redémarrage de l'exploitation ».

ET SI C'ÉTAIT A REFAIRE ?

« Si j'avais su que j'allais obtenir le marché si facilement avec le Centre Leclerc, je serai allé les voir plus tôt ».

PERSPECTIVES

« Je vais continuer à fournir chaque année le même nombre de chevreaux au Centre Leclerc. Il souhaiterait m'en acheter plus mais je préfère produire de la viande de qualité et continuer à sélectionner mes animaux plutôt que de tous les engraisser et de ne pas être satisfait de mon produit ».

M. Rey, avez-vous un conseil pour les autres éleveurs ?

« Je suis sûr que si les éleveurs allaient démarcher des grandes surfaces, ils pourraient avoir le marché. Par contre, il faut faire des chevreaux de qualité et ne pas avoir peur de les vendre à un prix qui correspond à la qualité produite ».



Avec le soutien de



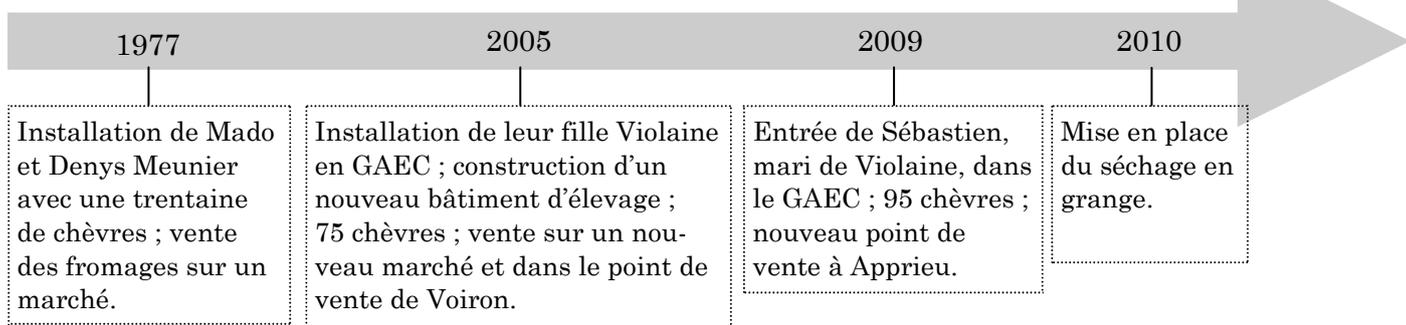
EARL des Ducillacs
M. Jacky Rey
Chemin des Ducillacs
26750 GENISSIEUX

Août 2012



Le GAEC Entre Fure et Tour : une exploitation fromagère avec une vente de chevreaux lourds à un boucher

Quelques dates clés ...



Fiche signalétique de l'exploitation

UTH : 4 avec Sébastien, Violaine, Mado et Denys.

SAU : 32 ha dont 4ha de maïs, 8 ha de céréales à paille (blé, orge), 5 ha de luzerne-dactyle, 15 ha de prairies naturelles ; autonomie fourragère ; conduite en 0 pâturage.

Atelier caprin : 95 chèvres et 3 boucs, race Saanen ; 50 % d'IA.

Système fromager : 93 000 litres de lait transformés.

Ventes directe et indirecte de fromages.

Lieux de vente : à la ferme, sur 4 marchés (Charavines, Saint Geoire en Valdaine, Rives et Moirans), dans 2 points de vente collectifs (Le Bouquet Paysan à Apprieu et La Halte Gourmande à Voiron) et chez 2 crémiers (Charavines et Izeaux).



D'ici 5 ans, Mado et Denys partiront à la retraite. D'ici là, Sébastien et Violaine souhaitent construire une nouvelle fromagerie et agrandir leur bâtiment d'élevage afin d'installer un distributeur automatique de concentré ; ils prospectent actuellement pour trouver un nouveau magasin de vente afin d'arrêter, à terme, les marchés.

L'engraissement de chevreaux : une tradition sur cette exploitation

Mado et Denys ont toujours engraisé leurs chevreaux pour la boucherie de Charavines ; depuis le boucher a changé mais le partenariat a continué. Depuis 2009, ils vendaient également une dizaine de chevreaux à un restaurateur 9,6 €/kg carcasse mais celui-ci a demandé à ce que le prix diminue et Sébastien a donc décidé de ne plus lui vendre d'animaux à partir de l'année prochaine.

RAISONS

- « Les chevreaux de 8 jours ne sont vraiment pas chers alors le plus gros travail est fait quand on les vend ».

De la naissance à l'installation des chevreaux dans le box d'engraissement

Les mises-bas ont lieu du 10 janvier au 31 mars. La prolificité moyenne a été de 1,6 cette année. Une heure après sa naissance, le chevreau est séparé de sa mère, il reste dans le même bâtiment mais est installé dans un box à part. Le colostrum est thermisé et donné le plus rapidement possible aux petits. Ce premier repas n'est pas distribué au biberon, l'éleveur trouve qu'il est beaucoup plus pratique de le donner à boire dans une gamelle. L'éleveur reconnaît ne pas désinfecter le cordon ; pour le moment la mortalité avant 48 heures reste faible (3,5 %).

Chaque année, une trentaine de chevrettes est gardée pour le renouvellement et une quinzaine sont installées dans la pépinière du Syndicat caprin de l'Isère quand elles ont 1 mois. Tous les autres chevreaux sont engraisés.

L'ensemble du colostrum produit est distribué aux chevreaux. Ils sont ensuite nourris au lait en poudre (concentration de 140 g/litre d'eau) grâce à une louve. Son prix d'achat initial est de 3200 € mais l'éleveur a reçu une aide financière de FranceAgriMer dans le cadre de l'automatisation de la distribution de l'aliment qui lui a financé son achat à hauteur de 40 %. Nous considérons donc que la louve a coûté 1920 €.

La conception du bâtiment d'engraissement

Une partie du bâtiment d'élevage est réservé aux chevrettes de renouvellement et aux chevreaux de boucherie. L'éleveur nous a confié l'importance d'avoir un système d'évacuation des jus liés aux déjections des chevreaux. Pour lui, son bâtiment n'est pas assez bien conçu, les jus ne s'évacuent pas et il faut énormément mettre de paille pour éviter que la litière ne soit trop humide.

Des chevreaux vendus principalement pendant la période pascalle

Pendant la période d'engraissement, 12 chevreaux sont morts d'entérototoxicité sur les 90 gardés (pourcentage de mortalité de 13 %). La mort est survenue plutôt à la fin de l'engraissement. L'éleveur pense que le fait d'en enlever petit à petit trouble la hiérarchie installée : le chevreau un peu plus petit n'a alors plus de dominant et va avoir accès plus facilement à la louve. Il y a alors un risque d'excès alimentaire qui peut entraîner l'indigestion et la mort de l'animal.

Les premiers animaux ont été vendus cette année au 5 mars. Engraisés pendant environ 7 semaines, ils pèsent entre 15 et 20 kg de poids vif. Avec un poids carcasse moyen de 8,3 kg, les chevreaux vendus au boucher et au restaurateur sont un peu plus petits que ceux vendus aux particuliers (10 kg carcasse).

Le boucher s'occupe de venir récupérer les animaux à la ferme et les emmène à l'abattoir de Grenoble. Il paye ensuite l'éleveur au kilo carcasse récupéré.

Les chevreaux pour les particuliers sont gardés un peu plus longtemps et pèsent en moyenne 10 kg carcasse ; cette année, les derniers ont été vendus le 6 juin.

Les prix de vente

	BOUCHER	RESTAURANT	PARTICULIERS
PRIX (chevreau entier)	7,45 €/kg carcasse HT	9,60 €/kg carcasse HT	13 €/kg carcasse TTC
NOMBRE (2012)	54	8	16
POIDS CARCASSE TOTAL	446,8 kg	70,5 kg	160 kg

Le temps de travail consacré à cette activité

ACTIVITE	TEMPS	TOTAL
Engraissement (pendant environ 4 mois)	1/2 heure par jour une fois que les chevreaux savent téter.	60 heures
Transport (4 aller-retour pour les 16 chevreaux vendus aux particuliers)	1 h 20 aller retour (80 km)	5 heures 20
Temps total de travail estimé pour l'atelier		65 heures 20

Estimation de la marge dégagée par cette activité (2011)

CHARGES	PRODUITS
Vente au boucher et au restaurateur	<u>Vente des chevreaux :</u>
Alimentation : 1000 kg de poudre de lait à 1,63 €/kg HT \Rightarrow 1630 €	Boucher : 3330 €
Litière (paille) : 10 bottes de 200 kg \Rightarrow 150 €	Restaurant : 677 €
Coût vétérinaire : 0 €	Vente aux particuliers : 2080 €
Eau : 7,15 m ³ d'eau à 16 € / m ³ \Rightarrow 120 €	
Amortissement du matériel (loue) sur 5 ans : 385 €	
Charges spécifiques à la vente aux particuliers	
Coût de transport : 320 km à 0,5 €/km \Rightarrow 160 €	
Coût d'abattage : 9,24 € / chevreau HT (16 chevreaux) \Rightarrow 148 €	
Total : 2593 €	Total : 6087 €
Marge pour l'atelier : 3494 €	
Marge par chevreau vendu : 45 €	

Même si ce n'est pas le cas pour cette exploitation, c'est souvent l'éleveur qui emmène ses chevreaux à l'abattoir et le boucher récupère ensuite les carcasses et paye les frais d'abattage. Il faut alors compter les frais de transport et le temps passé sur la route pour mener les animaux.

Si l'éleveur avait vendu ses chevreaux à 8 jours, il aurait gagné 720 € (~8 € pièce ; 90 chevreaux gardés).

Cette activité permet de rémunérer l'heure travaillée à 53 €.

Quelques éléments sur le bâtiment d'engraissement

Quelle place prévoir ?

- De 0 à 1 mois, chaque animal doit disposer de 0,25 m²
- De 1 à 2 mois, chaque animal doit disposer de 0,33 m²
- A partir de 2 mois, chaque animal doit disposer de 1,5 m².

L'environnement :

- Le renouvellement d'air doit être suffisant mais attention aux courants d'air (vitesse de l'air = 0,2-0,3 m/s pour 3 m² par animal).
- La température doit être constante entre 10 et 15 ° C. Limiter à tout prix de grosses variations de température.

La litière :

- Pailler avec au minimum 500g/m²/jour de façon à toujours avoir une litière propre et sèche

Curer et désinfecter les cases

Ce que pense Sébastien Juge de son atelier

AVANTAGES

- « Je valorise mieux mes chevreaux que si je les vendais à 8 jours »
- « Il y a peu de travail à partir de 8 jours »
- « Mon boucher vient récupérer les animaux à la ferme et paye les frais d'abattage »

INCONVENIENTS

« Franchement, il n'y en a pas »

ET SI C'ÉTAIT A REFAIRE ?

« Si à mon installation, mes beaux-parents n'engraissaient pas les chevreaux, j'aurais cherché un débouché et les aurais engraisés. Aujourd'hui, j'aurais le potentiel de vendre 250 chevreaux mais je ne les ai pas ! »

PERSPECTIVES

« Nous pensons profiter de la réalisation de notre nouvelle fromagerie pour construire un atelier de découpe et de transformation ce qui nous permettrait de vendre quelques chevreaux en direct à nos clients. Notre boucher nous fait quelquefois des saucissons avec nos chèvres de réforme, nous les vendons 21 €/kg ce qui nous dégage une marge de 10 €/kg ; on envisage donc d'installer un séchoir dans notre atelier pour faire les saucissons nous-mêmes. »

M. Juge, avez-vous un conseil pour les autres éleveurs ?

« Il faut être bien équipé pour travailler dans de bonnes conditions et produire de bons chevreaux »



CAPRIN
Rhône-Alpes

Avec le soutien de



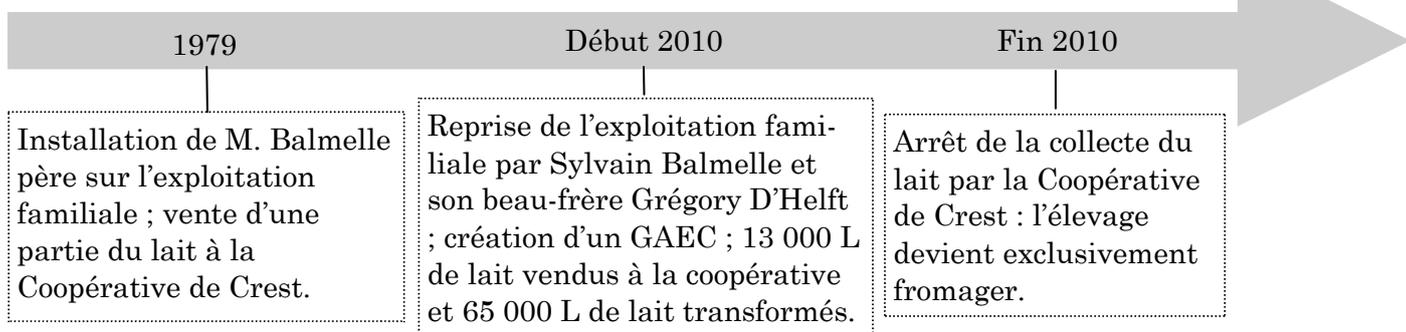
GAEC Entre Fure et Tour
Sébastien et Violaine JUGE,
Mado et Denys MEUNIER
260 rue de la Caserne
38850 CHARAVINES
www://gaecentreffurettour.fr

Août 2012



L'Élevage du Serre et son atelier de chevreaux de boucherie élevés au lait de chèvre

Quelques dates clés ...



Fiche signalétique de l'exploitation

UTH : 2 avec Sylvain et Grégory.

SAU : 19 ha dont 8 ha de pâture, 7,5 ha de luzerne, 1,5 ha de sorgho fourrager et 2 ha de prairies naturelles fauchées.

Atelier caprin : 100 chèvres et 3 boucs, race Saanen ; 35 % IA.

Système fromager : 80 000 litres de lait transformés.

Ventes directe et indirecte de fromages de chèvre et de viande fraîche de chevreau.

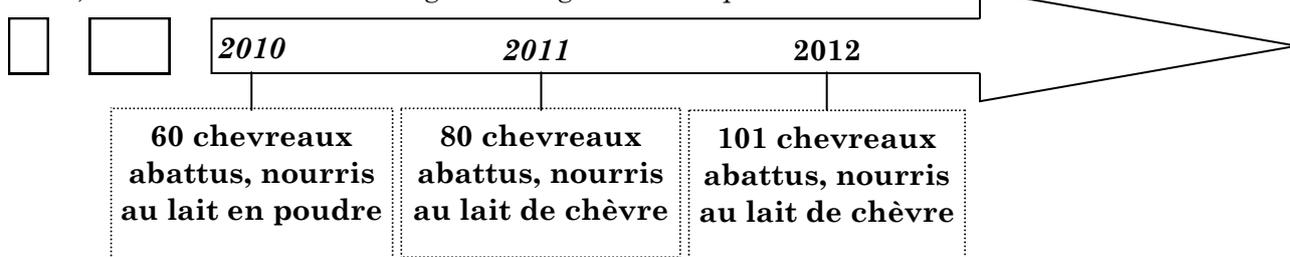
Lieux de vente : A la ferme, dans le point de vente collectif « Les Bourrons Cochus » à Joyeuse (07), dans 7 magasins de style supérette et supermarchés, dans le magasin « Le Village des Producteurs » à Aubenas, à trois restaurateurs, à un boucher et à un affineur.



Les deux associés ne pensent pas faire évoluer leur exploitation dans les 5 ans à venir.

La vente de viande de chevreau : une activité développée depuis 2010

Avant son installation, Sylvain avait commencé à engraisser quelques chevreaux. Depuis 2010, le nombre de chevreaux gardés augmente chaque année.



RAISONS

- « Nous pouvons ainsi mieux valoriser nos chevreaux »
- « Si nous n'avions pas les chevreaux, nous aurions trop de lait au printemps et les fromages fabriqués ne seraient pas vendus. Au contraire, en été, nous avons besoin de lait, nous ne pouvons donc pas réduire la taille de notre troupeau. L'atelier d'engraissement de chevreaux est la solution trouvée pour limiter le litrage à transformer en début d'année ».

De la naissance à l'installation des chevreaux dans le bâtiment d'engraissement

90 % des mises-bas ont lieu entre le 20 janvier et le 20 février, les dernières s'étalent jusqu'au 15 mars. A leur naissance, les chevreaux sont immédiatement séparés de leur mère et placés dans de petites caisses en bois d'1 m² où ils resteront pendant 48h. Le colostrum de toutes les chèvres ayant mis bas dans la journée est thermisé puis distribué aux chevreaux. Les éleveurs mettent les boucles provisoires en prenant soin de bien les désinfecter, tout comme le cordon. Lors du changement de bâtiment 48 heures après la naissance, une nouvelle désinfection est effectuée à la teinture d'iode ; depuis qu'elle est réalisée, les chevreaux ne développent plus d'arthrite au cours de l'engraissement.

Le bâtiment d'environ 36 m², réservé aux jeunes animaux, ne leur permet pas de garder tous les animaux nés sur l'exploitation. En 2012, 25 chevrettes de renouvellement ont été élevées et 110 chevreaux ont été engraisés. Les 90 autres petits ont été vendus à 8 jours à un engraisseur de la Drôme. Les éleveurs engraisent principalement des mâles puisqu'ils grossissent plus vite et ont un meilleur rendement carcasse. A leur arrivée dans le nouveau bâtiment, des vitamines AD3E sont mélangées au lait. Une dizaine de chevreaux sont morts durant l'engraissement à cause d'entérotoxémie.

Un colostrum bien valorisé par les chevreaux

Le colostrum est défini comme le produit de la traite des 7 jours qui suivent la mise-bas. Les 2 éleveurs de ce GAEC valorisent ce colostrum, qu'ils ne peuvent pas utiliser en transformation fromagère, en le distribuant aux chevreaux ; en 2012, seulement 200 litres ont été jetés au début de la lactation. Les premiers chevreaux sont nourris majoritairement au colostrum et atteignent le poids désiré en seulement 5 semaines alors qu'il faut attendre plus de 2 mois pour les derniers.

Lot : date d'abattage	Lot 1 : 01/03	Lot 2 : 08/03	Lot 3 : 15/03	Lot 4 : 22/03	Lot 5 : 29/03	Lot 6 : 05/04	Lot 7 : 12/04	Lot 8 : 19/04	Lot 9 : 26/04	Total
Nb de chevreaux	9	9	12	12	12	21	8	8	10	101
Durée d'engraissement (j)	36	41	46	52	56	61	64	68	75	55
Poids vif moyen (kg)	16,9	16,4	17,6	18,6	18,6	17,7	16,1	16,4	16,7	17,3
Poids carcasse moyen (kg)	9,7	9,8	10,1	10,3	10,1	10,0	8,5	9,0	7,7	9,5
Rdt carcasse (%)	57%	60 %	57 %	55 %	54 %	56 %	53 %	55 %	46 %	55 %

Des carcasses découpées dans un atelier collectif

Alors que l'abattoir d'Aubenas se situe à 1/2 heure de Ribes, les éleveurs ont choisi d'emmener leurs chevreaux à l'abattoir de Langogne, même s'il est à 2h de route, car le coût d'abattage est nettement inférieur. Pour découper les carcasses, les deux associés utilisent la CUMA des Cochons Bourrus, à 8 km de l'Élevage du Serre ; ils payent la prestation au kg de carcasse découpé. Cette activité a nécessité l'achat d'une louve spécifique pour réchauffer le lait de chèvre (1200 €) et d'une remorque (1300 €) pour transporter les chevreaux vivants jusqu'à l'abattoir.

Des points de vente variés

POINTS DE VENTE	Magasin Le Village des Producteurs		Point de vente collectif Les Bourrons Cochus	1 boucher et 2 restaurants
PRODUITS + PRIX	Cheveau entier	11,5 €/kg carcasse HT	12 €/kg carcasse TTC	12 €/kg carcasse HT
	Demi carcasse	12 €/kg carcasse HT	13 €/kg carcasse TTC	
	Avant	10,5 €/kg carcasse HT	14,5 €/kg carcasse TTC	
	Arrière	12 €/kg carcasse HT	15 €/kg carcasse TTC	
	Abats (foie, cœur, rognons)	9,5 €/kg carcasse HT	10,5 €/kg carcasse TTC	
	Blanquette	14,5 €/kg carcasse HT	19 €/kg carcasse TTC	

Le temps de travail consacré à cette activité

ACTIVITE	TEMPS	TOTAL
Engraissement <i>(pendant environ 3 mois)</i>	Visite 2 fois par jour. 1/2 heure par jour une fois que les chevreaux savent têter.	45 heures
Transport <i>(18 aller-retour de 140 km en 2012)</i>	4h aller retour jusqu'à l'abattoir	72 heures
Découpe des carcasses <i>(101 animaux en 9 lots en 2012)</i>	Pour chaque lot, 1 heure est comptée pour la préparation et de nettoyage de l'atelier 40 minutes par cheveau	77 heures
Temps total de travail estimé pour l'atelier		194 heures

Estimation de la marge dégagée par cette activité (2012)

CHARGES	PRODUITS
Alimentation : 10 418 L de lait consommés qui coûte 0,35 €/L à produire \implies 3647 €	Vente des 101 chevreaux : 10 450 € \implies 103,5 € / cheveau
Litière (paille) : 60 ballots de 20 kg à 1 €/ballot \implies 60 €	
Coût vétérinaire : 0,5 €/cheveau \implies 55 €	
Coût de transport : 2650 km à 0,5 €/km \implies 1325 €	
Coût d'abattage : 950 € \implies 9,5 € / cheveau	
Coût de découpe : 0,6 €/kg carcasse \implies 583 €	
Amortissement du matériel sur 5 ans : 500 €	
Total : 7 120 €	Total : 10 450 €
Marge pour l'atelier : 3 330 €	
Marge par cheveau : 33 €	

Cette activité permet de rémunérer l'heure travaillée à 17,2 €.

Si l'éleveur avait vendu ses chevreaux 8 jours, il aurait gagné 880 € (8 € pièce ; 110 chevreaux gardés).

Si nous ne prenons pas en compte le coût de production du litrage donné aux chevreaux, la marge dégagée permet de valoriser le lait à 0,67 €/litre.

Quelques éléments sur la réglementation du transport de la viande

Les équipements de transport doivent pouvoir être correctement nettoyés et désinfectés. Ils doivent permettre le respect de la chaîne du froid et le maintien à la température maximale de conservation :

- Préparations à base de viande : + 4 ° C
- Viande en carcasse : + 7 ° C

Dans le cas où les denrées sont transportées à moins de 80 km du lieu de stockage en chambre froide, elles peuvent l'être simplement grâce à un équipement isotherme. Dans le cas contraire, un équipement frigorifique est requis et il faut avoir l'ATP (Accord relatif au Transport international de denrées Périssables) c'est-à-dire l'attestation de conformité technique du moyen de transport : celle-ci est délivrée par les DDPP à la suite d'une vérification réalisée dans un centre agréé.

Ce que pense Sylvain Balmelle de son atelier

AVANTAGES

- « Cela nous permet d'atténuer le pic de lait que l'on a au début de la lactation du troupeau »
- « Nous diversifions notre métier et c'est très intéressant »

INCONVENIENTS

- « Nous y passons beaucoup de temps notamment pour emmener les animaux à l'abattoir, récupérer les carcasses, les découper... »
- « La réglementation concernant le travail de la viande est contraignante »

ET SI C'ÉTAIT A REFAIRE ?

« Bien sûr qu'on le referait »

PERSPECTIVES

« Nous allons peut-être élever nos chevrettes renouvellement dans un bâtiment à part pour pouvoir engraisser plus de chevreaux »

M. Balmelle,

avez-vous un conseil pour les autres éleveurs ?

« Il faut se lancer en sachant à qui on va vendre la viande et être sûr qu'il y aura bien quelqu'un pour l'acheter »



GAEC Elevage du Serre
Sylvain BALMELLE et Grégory D'HELFT
Le Serre
07260 RIBES



Avec le soutien de

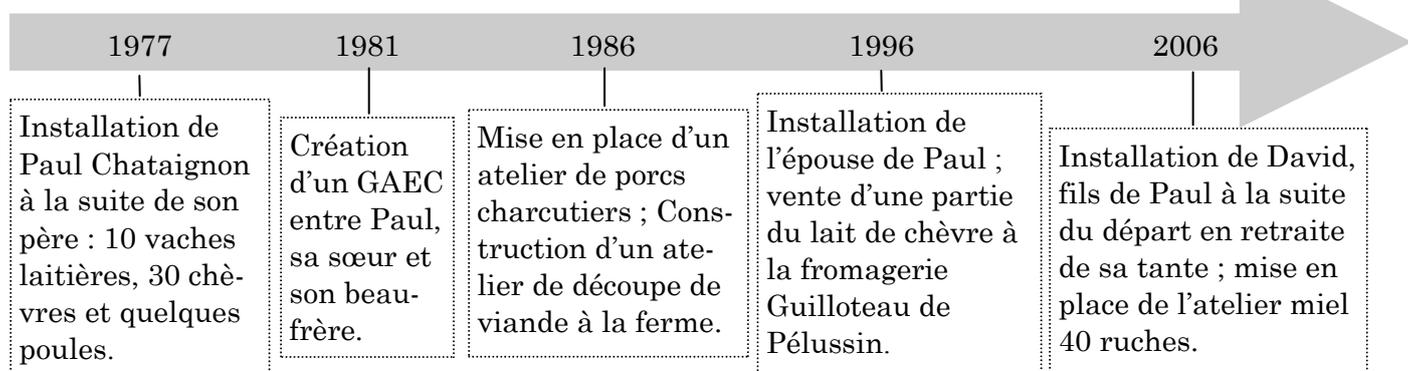


Août 2012



Le GAEC du Moulin des Chartreux : une exploitation diversifiée avec une vente directe de viande de chevreau

Quelques dates clés ...



Fiche signalétique de l'exploitation

UTH : 4 avec Paul, Huguette, David et un salarié.

SAU : 52 ha dont 15 ha de céréales (orge, blé, triticale/pois...)

Atelier caprin : 125 chèvres et 4 boucs, races Saanen et Alpine chamoisée.

Système mixte : 30 000 litres de lait vendus et 35 000 litres de lait transformés.

Atelier porcs charcutiers : 120 par an.

Atelier volailles : 500 poules pondeuses plein air et 600 poulets de chair plein air abattus dans la tuerie de volailles à la ferme.

Atelier miel : 40 ruches

Ferme pédagogique

Vente directe de fromages de chèvre, de viande fraîche et de charcuterie de porc, d'œufs, de poulets, de miel et de viande fraîche et de pâté de chevreau.

Lieux de vente : A la ferme, sur 2 marchés (Givors et Saint-Chamond), à l'AMAP de Rive de Giers, dans le point de vente collectif « La Ferme du Pilat » à Pélussin, sur le site Internet « @ deux pas des champs ».

Paul doit partir à la retraite en 2015, le GAEC est donc à la recherche d'un nouvel associé ; le devenir de chaque atelier dépendra du profil de ce nouveau venu.

La vente de viande de chevreau : une tradition pour cette exploitation

Depuis son installation, Paul a toujours commercialisé de la viande de chevreau.

RAISONS

- « Le chevreau de 8 jours, ça paye pas »
- « Nos clients nous en réclament »
- « C'est la première semaine qu'il y a le plus de travail alors autant les engraisser »

De la naissance à l'installation des chevreaux dans le bâtiment d'engraissement

Les mises-bas débutent le 10 janvier et se terminent à la fin du mois de mars. Aux alentours de Noël, du **sélénium est administré au troupeau** ; depuis que cette cure a été mise en place, les mises-bas se déroulent mieux et les chevreaux sont plus vigoureux.

A leur naissance, ils restent dans le même bâtiment que les chèvres mais sont placés dans un boxe à part où ils restent environ 1 mois et demi. Leur **cordons est désinfecté** et ils reçoivent le **colostrum de leur mère dans les 2 heures qui suivent leur naissance**.

Le taux de mortalité dans les premières 48 heures est estimé à 8%.

En 2012, environ 200 chevreaux sont nés et 35 chevrettes ont été conservées pour le renouvellement du troupeau. A cause d'un manque de place dans les bâtiments, tous ne sont pas engraisés. Les premiers nés sont systématiquement gardés afin de pouvoir démarrer la vente de viande dès le mois de mars. Par contre, en pleine période de mise-bas, une partie des chevreaux est vendue à 8 jours à M. Simiand, engraisseur dans la Drôme.

Cette année, **90 chevreaux ont été gardés** pour être engraisés. Ils ont été ensuite transférés dans un autre bâtiment, proche de la maison d'habitation : celui-ci n'est pas chauffé, c'est pour cela que le changement n'est pas effectué avant le début du mois de mars.

Une alimentation exclusivement lactée jusqu'à l'abattage

Les chevreaux sont nourris au colostrum tant qu'il y en a. Ensuite, leur alimentation est composée exclusivement de poudre de lait jusqu'à leur abattage, distribuée à la louve. Les chevrettes de renouvellement sont élevées avec les chevreaux de boucherie jusqu'à leur sevrage. L'aliment lacté choisi convient à la fois pour les animaux d'engraissement et d'élevage. Si nécessaire, une piqure de sélénium et de fer est faite aux chevreaux.

En 2012, parmi les 90 chevreaux mis en place pour être engraisés seulement 75 chevreaux ont terminé leur engraissement. En effet, 15 sont morts principalement à cause d'arthrites. L'âge moyen d'abattage est de 2 mois pour un poids carcasse moyen de 7,8 kg. Les éleveurs ne pèsent pas leurs animaux avant de les emmener à l'abattoir, ils estiment leur poids entre 15 et 20 kg.

Un atelier à la ferme pour découper les carcasses

Depuis la fermeture de la chaîne d'abattage de petits ruminants de Saint-Etienne, les chevreaux du GAEC sont abattus à Yssingaux en Haute-Loire. M. Chataignon emmène un lot chaque semaine de début mars à fin juin à l'ancien abattoir ; un prestataire s'occupe ensuite de les transférer à Yssingaux puis de ramener les carcasses.

L'ouverture de l'abattoir d'Andrézieux-Bouthéon (42) va simplifier les choses et également diminuer les coûts de transport puisque la prestation du camion est payante.

L'atelier de découpe du GAEC a été construit en 1987 et est **en dispense d'agrément**. Il est composé d'un laboratoire de 50 m² où se trouvent la chambre froide, l'étuve, le séchoir à saucissons et la table de découpe et d'une cuisine de 30 m² avec le four et l'autoclave. Chaque année, il permet la découpe et la transformation des 120 porcs et des chevreaux.

Les chevreaux, abattus le lundi, sont récupérés le mercredi et ensuite découpés pour être commercialisés le jeudi et le vendredi. Les morceaux non vendus sont désossés le samedi pour faire du pâté (cette année, l'équivalent de 8 chevreaux l'ont été pour 300 bocaux).

Des produits variés

PRODUITS	PRIX en 2012
Chevreau entier ou demi-carcasse	12,50 €/kg carcasse
Epaule	12,50 €/kg carcasse
Gigot	14,50 €/kg carcasse
Côte	10,50 €/kg carcasse
Abats (foie, poumons, cœur, rognons)	10,50 €/kg carcasse
Pâté	3,80 €/pièce (bocal de 180 g dont 50 % de porc)



Ces produits sont majoritairement vendus sur le marché de Givors à une clientèle italienne. Quelques consommateurs en achètent à la ferme ou sur le marché de Saint-Chamond. Chaque chevreau est découpé ; si le client veut une carcasse entière ou une demi-carcasse, il doit passer commande.

Le Moulin des Chartreux propose de la viande de chevreau de **début mars à début juillet**.

Le temps de travail consacré à cette activité

ACTIVITE	TEMPS	TOTAL
Engraissement <i>(pendant environ 6 mois)</i>	Visite 3 fois par jour. 1/2 heure par jour une fois que les chevreaux savent téter.	90 heures
Transport <i>(28 aller-retour de 66 km en 2012)</i>	1 h 30 aller retour jusqu'à l'abattoir	42 heures
Découpe des carcasses <i>(75 animaux en 2012)</i>	10 minutes par chevreau	12 heures 30
Désossage des carcasses <i>(30 kg de viande en 2012)</i>	15 minutes pour obtenir 1 kg de viande	7 heures 30
Mise en bocaux <i>(300 bocaux en 2012)</i>	1 h 30 pour 100 bocaux	4 heures 30
Temps total de travail estimé pour l'atelier		157 heures

Estimation de la marge dégagée par cette activité (75 chevreaux en 2012)

CHARGES	PRODUITS
Alimentation : 1523 kg consommés avec un prix de 1,76 €/kg \Rightarrow 2680 €	Prix moyen de vente du chevreau : 97,5 € (nous considérons que chaque chevreau est vendu entier à 12,5 €/kg carcasse) 7312 € \Rightarrow
Litière (paille) : 5 bottes de 180 kg à 120 €/tonne \Rightarrow 108 €	
Coût vétérinaire + identification : 0,5 €/chevreau \Rightarrow 45 €	
Coût de transport ramené au kg de carcasse transporté : 0,65 €/km \Rightarrow 135 €	
Coût d'abattage : \Rightarrow 754 € \Rightarrow 10 €/chevreau	
Coût de transformation : 0,6 € / bocal ; 0,5 € pour l'autoclave d'un bocal \Rightarrow 330 €	
Total : 4052 €	Total : 7312 €
Marge pour l'atelier : 3260 €	
Marge par chevreau : 43 €	

L'éleveur aurait gagné 720 € s'il avait vendu ses chevreaux à 8 jours (~8 € pièce ; 90 chevreaux gardés).

Le fait que le GAEC ait un atelier de porcs charcutiers est un atout pour l'activité chevreaux de boucherie. En effet, le local de découpe et de transformation a été construit pour les porcs et les chevreaux permettent de mieux le rentabiliser, sans investissement supplémentaire. Il en est de même pour le transport jusqu'à l'abattoir, très gourmand en temps, et qui serait réalisé même s'il n'y avait pas de chevreaux. C'est pourquoi il a été décidé de **ne pas compter dans les charges le coût de la main d'œuvre mais plutôt de voir à combien cette activité, qui reste marginale sur l'exploitation, rémunère l'heure travaillée.** Les associés consacrent 115 heures aux chevreaux (hors temps de transport) ; d'après la marge obtenue, chaque heure est donc rémunérée 28 € c'est-à-dire 3 fois le SMIC horaire.

Attention : nous n'avons pas pris en compte le coût de fonctionnement de l'atelier de découpe et le coût de commercialisation de la viande dans la mesure où l'activité chevreaux n'est qu'un « à côté » et qu'elle ne crée pas de charges spécifiques supplémentaires.

Quelques éléments sur les polyarthrites

Origine :

Septicémie bactérienne (germes pathogènes ayant disséminé dans l'organisme par voie sanguine) qui a touché les animaux dans les jours ou semaines précédentes (pasteurelle, mycoplasme, streptocoque ...)

Symptômes :

- Fièvre (40 - 41 °)
- Déplacement difficile des animaux qui « marchent sur des œufs »
- Articulations chaudes et douloureuses

Traitements préventifs :

- Thermiser le colostrum (56 °C pendant 1 heure)
- Désinfecter le nombril
- Désinfecter les oreilles lors de la pause des boucles

Ce que pensent Paul Chataignon et son fils de leur atelier

AVANTAGES

- « Cela permet une meilleure valorisation du chevreau »
- « Cela permet de diversifier l'offre et de proposer un produit de plus à nos clients »

INCONVENIENTS

- « Le chevreau est délicat et n'est pas facile à élever »
- « Le jour où l'on vend du chevreau, nous allons vendre moins de poulets »
- « Nos bâtiments ne sont pas adaptés »

ET SI C'ÉTAIT A REFAIRE ?

« Si nous n'avions pas l'activité porcs charcutiers, nous n'engraisserions pas nos chevreaux »

PERSPECTIVES

« Il y a quelques années, nous fabriquions du saucisson de chèvre à partir de nos réformes. Aujourd'hui, si je savais exactement quelle est la recette d'un bon saucisson (quantité de viande de chèvre, de viande de porc...) je recommencerais »

M. Chataignon, avez-vous un conseil pour les autres éleveurs ?



« Ayez un bâtiment adapté pour permettre le meilleur engraissement possible »
 « Il faut avoir une approche plus comptable que nous, on n'a jamais regardé ce que ça nous rapportait »



Avec le soutien de



GAEC du Moulin des Chartreux

« Le Moulin »

42 800 SAINTE CROIX EN JAREZ

Août 2012



La Chèvrerie des Praz : une exploitation fromagère avec un atelier charcuterie de chèvres de réforme

Quelques dates clés ...



Fiche signalétique de l'exploitation

UTH : 1,5 avec Annick et Michaël

SAU : 20 ha dont 4 ha de pâture pour les chèvres, 3 ha de prairies pour la fauche et 13 ha d'alpage pour les vaches en pension ; autonomie fourragère. Achat de céréales (maïs, orge, avoine tourteau).

Atelier caprin : 40 chèvres et 2 boucs, race Alpine chamoisée ; troupeau dessaisonné.

Système fromager : 20 000 litres de lait transformés.

Ventes directe de fromages et de viande de porcs et de bœuf (sur commande).

Vente indirecte de fromages.

Lieux de vente : A la ferme, aux coopératives de Flumet et de Moutiers, à l'intermarché de Praz sur Arly.

Jusqu'à présent, Annick et Michaël étaient adhérents à Capgènes et au contrôle laitier ; ils ne le sont plus aujourd'hui.

Aujourd'hui, ils sont très limités par la place et ne peuvent pas avoir plus d'animaux : leur objectif est donc d'arriver à ce que leurs chèvres produisent plus de lait.

Actuellement, la production est de 650 litres de lait / chèvre.

La vente de charcuterie de chèvre

Dès son installation, Michaël a transformé ses chèvres de réforme. Chaque année, il réforme une dizaine d'animaux ; 3 ou 4 sont vendues à des voisins, amateurs de viande de chèvre. Ainsi, généralement, il transforme ensuite les 6 animaux restants. Quelquefois, il arrive à toutes les vendre 30 euros à des particuliers et n'en transforme aucune.

RAISONS

- « Nous sommes dans une zone très touristique donc tous les produits à vendre en plus des fromages fait parler de notre ferme et nous amènent de nouveaux clients ».

Trois périodes de fabrication

Les mises-bas ont lieu de mi septembre à mi octobre. Les chèvres sont réformées en 3 fois : une fois en novembre à la suite des mises-bas, une fois en janvier et une fois en avril. Elles sont abattues à l'abattoir de Beaufort sur Doron, à une demi-heure de la ferme. Michaël récupère ensuite les carcasses et les découpe ensuite dans sa fromagerie. Avec les chèvres réformées en novembre et en janvier, il fait du saucisson et du pâté (pour l'autoconsommation). En mars, il fabrique plutôt des merguez.

	Poids vif	Poids carcasse	Poids en viande
Chèvre	65 kg	36 kg	Entre 8 et 10 kg

Recette du saucisson

Morceaux de viande :

- Epaules
 - Gigots
 - Faux filet
 - Poitrine (1/3)
 - Gras (2/3)
- CHEVRE }
PORC }
2/3 chèvre
1/3 porc

Autres ingrédients :

Sel : 18 g/kg

Poivre : 2g/kg

Vin rouge : 1/2 bouteille pour 15 kg

Ail macéré une nuit dans le vin

Hacher la viande (entre 8 et 10 mm) et mélanger avec les autres ingrédients.

Après la mise en boyaux (25 m pour 16 kg de saucisson), le saucisson doit être étuvé à 20 °C pendant 24 à 48 heures.

Les placer ensuite dans une cave sèche à une température entre 10 et 15 °C pendant 1 mois.

Recette du pâté

Morceaux de viande :

- Collier
 - Abats
 - Gorge
 - Poitrine
- CHEVRE }
PORC }
1/2 chèvre
1/2 porc

Autres ingrédients :

Sel : 15 g/kg

Poivre : 2 g/kg

Herbes : 1 pincée

Ail

Œuf : 1/kg

Sucre : 1 à 2 g/kg

Vin rouge : 1/2 bouteille pour 15 kg

Hacher la viande et mélanger avec les autres ingrédients.

Faire cuire au four : 15 minutes à 180 °C puis 2h à 200 °C.

Recette de la merguez

Morceaux de viande :

- Côtes
 - Collier
 - Gorge
 - Poitrine
- CHEVRE }
PORC }
1/2 chèvre
1/2 porc

Autres ingrédients : épices à merguez

Hacher la viande finement (entre 2 et 3 mm) et mélanger avec les épices.

Après la mise en boyaux (25 m pour 6 kg de merguez), le produit peut-être mis sous vide pour une meilleure conservation.

Un investissement en matériel important

Poussoir 6 kg : 210 €

Hachoir : 390 € + 10 € la grille

Petit matériel (couteaux...) : 150 €

Machine de mise sous vide : 230 € + 16 €/100 sachets

Caisse frigorifique pour transporter les carcasses

L'amortissement de ce matériel n'est pas à imputer seulement à la charcuterie caprine, il sert également à la transformation des porcs. Nous compterons donc 125 € d'amortissement par an.

Le temps de travail consacré à cette activité

ACTIVITE	TEMPS	TOTAL
Transport <i>(6 aller retours pour 6 chèvres)</i>	1 heure par aller retour	6 heures
Découpe et désossage des carcasses	1 heure 30 pour 1 chèvre	9 heures
60 kg de viande de chèvre et 45 kg de viande de porc ont été transformés = 105 kg de viande Fabrication de 55 kg de saucissons frais et 50 kg de merguez		
Hachage de la viande	3/4 d'heure pour 40 kg de viande	2 heures
Mélange de la viande avec les autres ingrédients	1/4 d'heure pour 40 kg de viande	40 minutes
Mise en boyaux + conditionnement	Saucissons : 3 heures pour 40 kg Merguez : 6 heures pour 40 kg	4 heures 30 7 heures 30
Nettoyage de la fromagerie	1/2 heures par fabrication	1 heure 30
Temps total de travail estimé pour l'atelier		31 heures 30

Estimation de la marge dégagée par cette activité

CHARGES	PRODUITS
Coût de transport : 432 km à 0,5 €/km \Rightarrow 216 €	Vente de la charcuterie
Coût d'abattage : 1,4 €/kg carcasse \Rightarrow 302 euros	Saucissons : 38,5 kg (30 % de perte par rapport au poids frais) de saucissons secs à 20 €/kg \Rightarrow 770 €
Coût de transformation : 45 kg de porc à 3,5 €/kg \Rightarrow 158 € 295 m de boyaux (~1€/m) \Rightarrow 295 €	Merguez : 50 kg à 12 €/kg \Rightarrow 600 €
Amortissement du matériel sur 5 ans : 125 €	
Total : 1096 €	Total : 1370 €
Marge pour l'atelier : 274 € Marge par chèvre : 46 €	

Les éleveurs consacrent 32 heures à cette activité : la marge obtenue permet de rémunérer l'heure travaillée à 8,6 €.

Parmi les 2 types de produits fabriqués, la merguez est la plus gourmande en temps. Si les 60 kg de chèvre étaient transformés seulement en saucissons, la marge dégagée serait de 374 € (1470 € de produits et 1096 € de charges) c'est-à-dire plus élevée qu'avec des merguez et 5 heures de travail seraient gagnées. L'heure travaillée serait rémunérée à plus de 13,9 €.

Ainsi, avant de se lancer dans la fabrication de produits charcutiers, il faut bien regarder le temps de fabrication qu'il faut compter pour chaque produit charcutier. Si vous avez près de chez vous un prestataire qui effectue de la transformation, il est intéressant d'aller le rencontrer pour calculer avec lui quel sera le coût de revient des produits, avant de faire des investissements dans du matériel.

Quelles sont les conditions pour découper sa viande dans sa fromagerie ?

Il est autorisé de découper de la viande et faire de la transformation dans une fromagerie à certaines conditions :

- Le mieux est de prévoir un local réservé à la viande, bien séparé du lieu où sont fabriqués les fromages.
- Si pour des raisons diverses, la découpe et la transformation se font dans la fromagerie, **à aucun moment la viande et les fromages ne doivent se trouver dans la même pièce au même moment !** Le travail de la viande et la fabrication de fromages ne peuvent pas se faire en même temps. Avant d'introduire de la viande dans la fromagerie et après terminé la découpe et/ou la transformation, un processus de nettoyage/désinfection doit être entrepris. Il faut savoir que cette désinfection est très importante pour éviter le développement de levures et de moisissures sur la viande mais qu'elle peut avoir un impact sur la flore de surface des fromages.

La fromagerie n'est pas forcément adapté au travail de la viande. Celui-ci nécessite par exemple des conditions d'ambiance (température) spécifique. Les produits carnés ne peuvent pas être entreposés dans la même chambre froide que les fromages.

Il faut déclarer les activités réalisées (découpe et transformation) au service vétérinaire de votre département.

Ce que pense Michaël Mouchélet de son atelier

AVANTAGES

- « Arriver à se débarrasser des animaux de réforme qu'on ne peut pas vendre ».
- « Je sais ce que va devenir ma chèvre : quand on la vend à un négociant, on ne sait pas si elle ne va pas repartir en lait dans un autre élevage ».

INCONVENIENTS

- « Le tarif d'abattage des caprins est élevé dans les petits abattoirs régionaux ».
- « La charcuterie demande beaucoup de temps ».

ET SI C'ÉTAIT A REFAIRE ?

- « Aujourd'hui, nous faisons nous-mêmes la charcuterie (de la découpe des carcasses à la préparation des produits) mais je pense qu'il est intéressant de regarder si une fois que l'on a tout compté (temps, matériel...) il n'est pas plus intéressant de le faire faire par un prestataire ».

PERSPECTIVES

- « Avec la réouverture de l'abattoir de Megève, nous allons voir s'ils peuvent nous faire la charcuterie »



Avec le soutien de



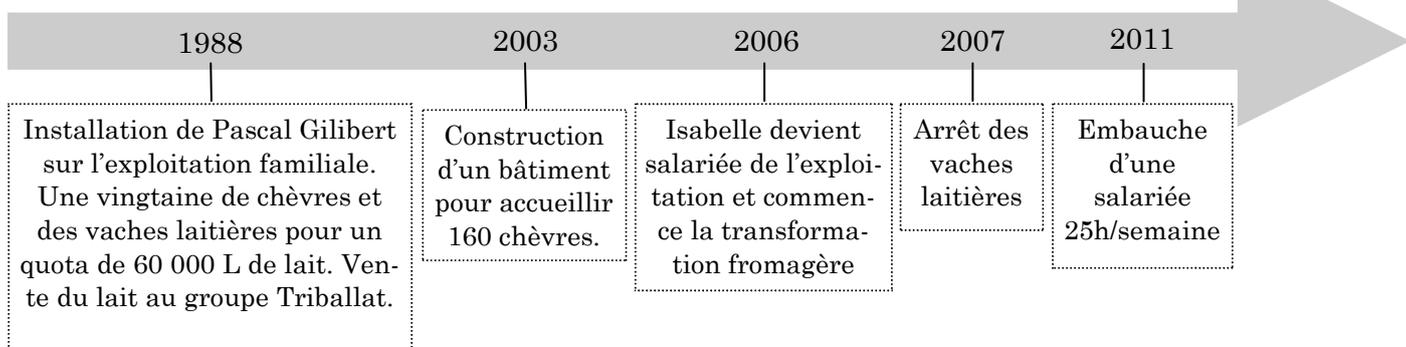
Chèvrerie des Praz
Annick et Michaël MOUCHELET
Les Praz
73400 HERY SUR UGINE

Août 2012



L'EARL Gilbert : une exploitation mixte avec une transformation des animaux réformés en saucissons

Quelques dates clés ...



Fiche signalétique de l'exploitation

UTH : 2,5 avec Pascal, Isabelle et une salariée.

SAU : 25 ha dont 5 ha de luzerne, 1,8 ha de maïs et X ha d'orge et X ha en prairies de fauche. Autonomie fourragère.

Atelier caprin : 160 chèvres et 12 boucs, race Saanen ; troupeau dessaisonné. 30 % d'IA. Conduite en 0 pâturage.

Systeme mixte : 23 000 litres de lait vendus et 122 000 litres transformés.

Ventes directe de fromages et de saucissons de chèvre

Vente indirecte de fromages.

Lieux de vente : A la ferme, dans 4 boucheries à Romans-sur-Isère, dans 2 épiceries, à 4 fromagers ambulants (Isère, Rhône, Ardèche et Drôme) et a des comités d'entreprises.

Autres productions : 7 ha de noix.



CONSEIL ÉLEVAGE

Aujourd'hui, la taille de troupeau n'évoluera plus.
D'ici 5 ans, leur fils devrait s'installer sur l'exploitation.

La transformation des réformes en saucissons

Jusqu'en 2009, les chèvres et boucs de réforme étaient vendus à un négociant en bestiaux, entre 15 et 20 €. Depuis 2010, la grande majorité de ces animaux est transformée en saucissons. Ceux qui sont trop maigres sont euthanasiés pour éviter la saisie à l'abattoir.

RAISONS

- « Nous sommes dans une région où les gens ont toujours eu quelques chèvres qu'ils transformaient en saucisson avec leurs porcs. Nos clients sont donc demandeurs de ce type de produits ».
- « Les formations, proposées par le Syndicat caprin de la Drôme, et le fait qu'il y ait un atelier de transformation à proximité nous ont permis de nous lancer plus facilement ».

Chaque année, une trentaine d'animaux est transformée. Ils sont abattus à l'abattoir de Romans-sur-Isère et les carcasses sont ensuite travaillées dans l'atelier collectif de Saint-Michel-sur-Savasse (GIE Viande de la Drôme des Collines). L'ensemble des animaux n'est pas abattu en une seule fois. En effet, pour que les saucissons ne soient pas conservés trop longtemps avant leur vente, la trentaine d'animaux est transformée en 4 ou 5 fois. En 2011, 4 sessions de fabrication ont été réalisées : la première avec 6 chèvres, la deuxième avec 7 et les troisième et quatrième avec 8.



	Poids vif	Poids carcasse	Poids en viande
Chèvre	60 à 90 kg	30 à 45 kg	Entre 15 et 22 kg

Composition du saucisson

Viande de chèvre : 70 %
Jambon de porc : 15 %
Gras de porc : 15 %
Sel, poivre, ail, vin, rhum, sucre



Pascal, avec l'aide de son père et de son fils, s'occupe du découpage et du désossage des carcasses. Pour récupérer le maximum de viande, ils doivent consacrer 3 heures à une chèvre. C'est ensuite le tâcheron de l'atelier collectif qui effectue la préparation des saucissons (hachage de la viande, préparation du mélange et mise en boyaux). La viande de porc provient de porcs fermiers d'un éleveur, adhérent au GIE.

Pascal retourne ensuite à l'atelier pendre les saucissons dans le séchoir et vient les retourner plusieurs fois lors du séchage. Les premiers sont prêts au bout de 3 semaines. Ils sont ensuite ramenés à l'exploitation et conservés en chambre froide dans une boîte, laissée entre ouverte pour permettre à l'air de passer, sinon les saucissons s'abîment.

Les saucissons pèsent de 450 à 500 grammes frais, ils sont vendus secs à un poids moyen de 300 grammes. Ils estiment qu'avec leurs 29 chèvres, ils ont fabriqués environ 1000 saucissons. Il faut savoir que parmi les 1000 fabriqués, une centaine est mise à la dégustation et n'est pas donc vendue. Isabelle a bien insisté sur le fait que, si l'on veut vendre un produit, il faut le faire goûter aux clients.

Les saucissons sont vendus 24 €/kg ; ils ont dû investir dans une balance électronique coûtant 500 €.

Le temps de travail consacré à cette activité

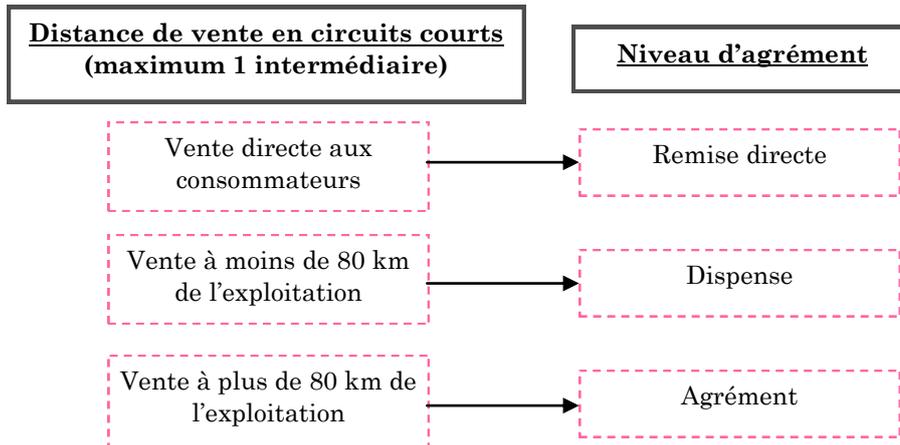
ACTIVITE	TEMPS	TOTAL
Transport (8 aller retours pour 29 chèvres) (Exploitation → abattoir : 20 km Exploitation → atelier : 4 km)	2 heures par aller retour	16 heures
Découpe et désossage des carcasses	3 heures pour 1 chèvre	87 heures
Préparation des saucissons (hachage de la viande, mise en boyaux)	Réalisée par le tâcheron de l'atelier collectif	
Installation des saucissons sur le séchoir + nettoyage de l'atelier	2 heures par transformation	8 heures
Temps total de travail estimé pour l'atelier		111 heures

Estimation de la marge dégagée par cette activité (2011)

CHARGES	PRODUITS
<u>Coût de transport</u> : 180 km à 0,5 €/km ⇒ 90 €	<u>Vente de la charcuterie</u>
<u>Coût d'abattage</u> : 900 euros	<u>Saucissons</u> : 270 kg de saucissons secs à 24 €/kg
<u>Coût de transformation</u> (location du local, viande de porc, assaisonnement, boyaux) : 1300 €	⇒ 6480 €
<u>Prestation du tâcheron</u> : 260 €	
<u>Amortissement de la balance sur 5 ans</u> : 100 €	
<u>Etiquettes</u> : 100 € les 1000	
Total : 2750 €	Total : 6480 €
Marge pour l'atelier : 3730 €	
Marge par chèvre : 128 €	

La marge dégagée permet de rémunérer l'heure travaillée à 33 € c'est-à-dire 3,5 fois le SMIC. Mais lors des sessions de fabrication, Pascal a besoin de l'aide de son père, de son fils et quelquefois de sa salariée car la découpe et le désossage prend beaucoup de temps. En plus, l'atelier de Saint-Michel-sur-Savasse est utilisé par plusieurs éleveurs ; ils doivent donc prévoir plusieurs semaines à l'avance la date d'utilisation de l'atelier.

Dans quel cas faut-il avoir un agrément pour vendre de la viande ?



Si un éleveur est en remise directe ou en dispense d'agrément, il peut faire appel à un atelier ou un prestataire qui est soit en dispense d'agrément, soit avec un agrément. Par contre, si l'éleveur vend les produits à plus de 80 km du siège de son exploitation (la commercialisation n'est plus considérée comme un prolongement de l'exploitation agricole mais comme du commerce), il sera obligé de faire appel à un atelier qui dispose aussi de l'agrément.

Ce que pensent Isabelle et Pascal de leur atelier

AVANTAGES

- « Il faut apporter de la nouveauté dans les produits que l'on propose. Le saucisson permet de diversifier notre gamme et d'augmenter le panier moyen de nos clients ».
- « Les fromages font vendre le saucisson mais le saucisson nous amène également des clients ».

INCONVENIENTS

- « Nous passons beaucoup de temps à découper et désosser les carcasses ».

ET SI C'ÉTAIT À REFAIRE ?

- « C'est très intéressant d'aller au bout du produit ».

PERSPECTIVES

- « Nous allons continuer à transformer nos réformes pour satisfaire nos clients ».

Mme Gilibert, avez-vous un conseil pour les autres éleveurs ?

« Il faut tout d'abord aimer le travail de la viande car nous y passons beaucoup de temps. Mais le saucisson est un produit qui se conserve bien donc forcément facile à vendre. Par contre, il ne faut pas le faire trop gros pour que son prix soit abordable ».



Avec le soutien de



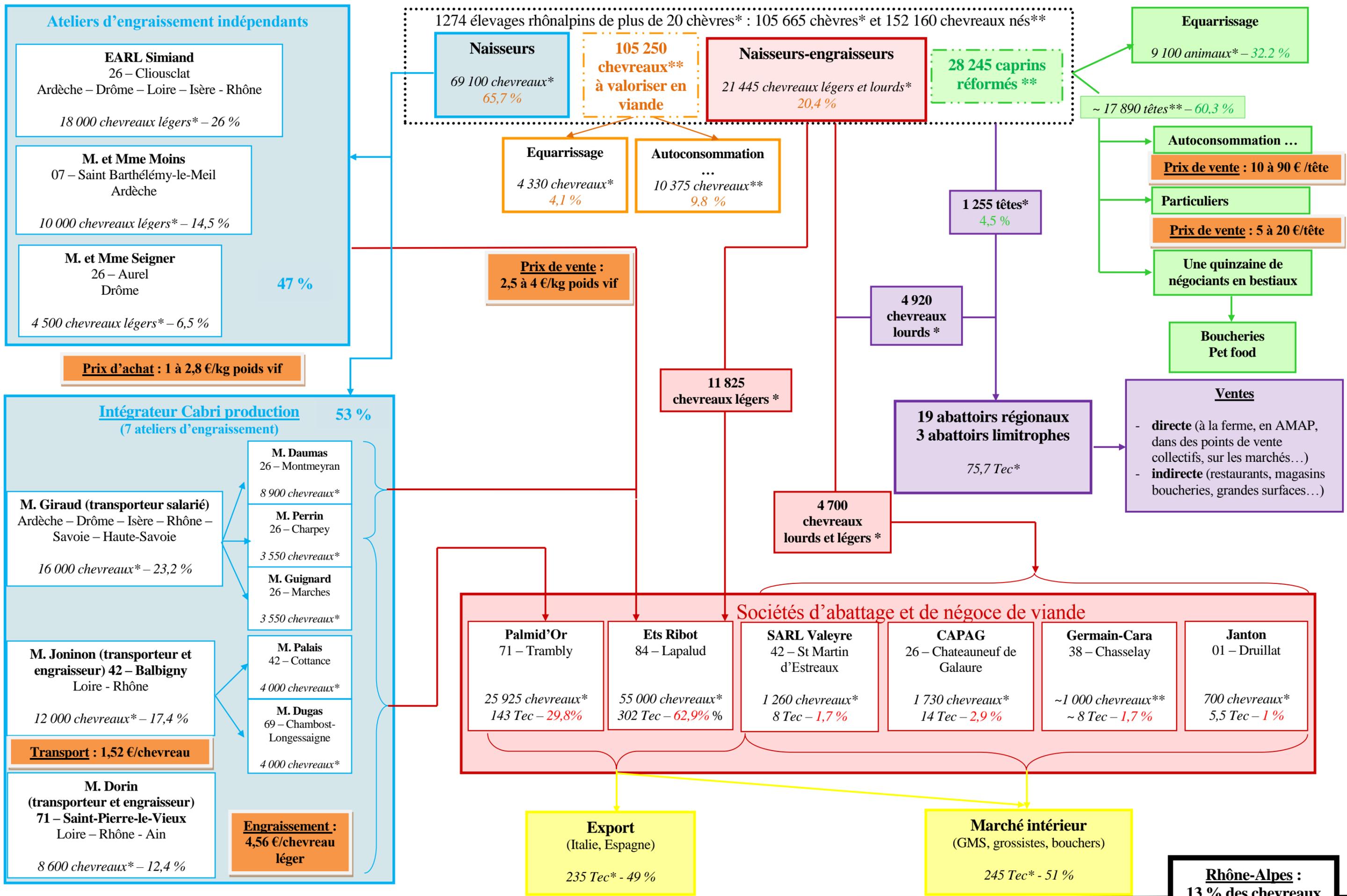
L'EARL Gilibert
Isabelle et Pascal GILIBERT
105 Chemin de Pérey
26750 MONTMIRAL

Août 2012

Annexe 41 : Questionnaire réalisé pour les ateliers de découpe et de transformation

B. Ducreux, 2012

- 1) **Quelle est la date de création de l'atelier ?**
- 2) **Quel est le statut de l'atelier ?**
- 3) **Etes-vous :**
 - En dispense d'agrément
 - Agréé CEE
- 4) **Quel est l'engagement pour qu'une personne utilise l'atelier ?**
- 5) **Quels types d'animaux sont découpés ?**
 - Bovins
 - Ovins
 - Porcins
 - Caprins
 - Volailles
 - Autres (précisez)
- 6) **Quel volume total de viande est découpé par an ?**
- 7) **Quel type de caprins est découpé ?**
- 8) **Combien d'éleveurs caprins utilisent l'atelier ?**
- 9) **Qui réalise la découpe ?**
 - Un tâcheron
 - L'éleveur lui-même
- 10) **Quel est le prix de la prestation découpe ? (Précisez l'unité, hors taxes ou taxes comprise)**
- 11) **Y a-t-il un atelier de transformation au sein de l'atelier de découpe ?**
 - Oui
 - Non
- 9) **Qui réalise la transformation ?**
 - Un tâcheron
 - L'éleveur lui-même
- 12) **Quels types de produits finis sont fabriqués ?**
- 13) **Quel est le prix de la prestation transformation ? (précisez l'unité, hors taxes ou taxes comprise)**
- 14) **Auriez-vous de la place pour un nouvel éleveur souhaitant découper/transformer des caprins ?**
- 15) **Quels jours de la semaine ?**
- 16) **Pour combien d'animaux ? (précisez l'unité : jours, semaines, mois...)**



* chiffre mesuré ; ** chiffre estimé
Tec : Tonne équivalent carcasse

DUCREUX, Barbara, 2012, Diagnostic de la filière viande caprine en Rhône-Alpes, 40 pages, Mémoire de fin d'études, Clermont-Ferrand, 2012.

STRUCTURE D'ACCUEIL ET INSTITUTIONS ASSOCIEES:

- ♦ Pôle d'Expérimentation et de Progrès Caprin (PEP Caprin)
- ♦ Caprin Rhône-Alpes

ENCADRANTS :

- ♦ **Maîtres de stage :** AUJOGUE, Sylvie (PEP Caprin) ; MORARDET, Nathalie (Caprin Rhône-Alpes)
- ♦ **Tutrice pédagogique :** AGABRIEL, Claire (VetAgro Sup)

OPTION : Elevages et Systèmes de Production (ESP)

RESUME

La filière viande caprine (animaux de réforme et chevreaux) rhônalpine perd petit à petit ses acteurs de l'aval ; les débouchés se font de moins en moins nombreux et les éleveurs sont souvent contraints de vendre leurs animaux à l'unique acheteur de leur zone géographique, à un prix jugé dérisoire. En parallèle, des initiatives de vente de viande en circuits courts voient le jour. Aujourd'hui, le manque de lisibilité de cette filière rend difficile son accompagnement. Aussi, pour aider les éleveurs à faire face à ces difficultés et mettre en place des actions favorisant le développement de cette filière, Caprin Rhône-Alpes et le PEP Caprin ont souhaité, par l'intermédiaire de ce diagnostic, connaître les éléments qui facilitent ou handicapent son fonctionnement.

L'ensemble des acteurs d'aval (engraisers spécialisés, sociétés d'abattage et de commercialisation de viande de chevreaux, négociants en bestiaux, abattoirs régionaux) ont été contactés afin de mieux comprendre le fonctionnement de cette filière et les difficultés rencontrées. Une enquête courrier, envoyée à un échantillon de producteurs, a permis d'obtenir leur avis. Afin d'illustrer différents types de systèmes de valorisation des caprins, six fiches témoignage ont été réalisées.

Il ressort de cette étude qu'aujourd'hui, la filière est effectivement dans une situation délicate mais un réel potentiel de développement semble exister. Pour qu'il s'exprime, la filière a besoin d'être structurée afin d'assurer la mise en relation des différents acteurs. La viande caprine reste peu connue mais la région Rhône-Alpes, deuxième bassin de consommation français, a des atouts pour communiquer sur ce produit.

Mots clés : Caprins, viande, Rhône-Alpes, filières longues, circuits courts, acteurs, organisation.