



Poitou-Charentes,
Vendée, Maine et
Loire et Bretagne



En Charente, valoriser ses chèvres de réforme et ses chevreaux grâce à la vente directe

Mélanie et Pierre-Luc DUPERRAY

“Jeunes installés en production caprine dans le Sud de la Charente sur la commune de Saint Amant de Montmoreau, nous cherchons depuis le début de notre activité à valoriser au mieux tous les produits de notre exploitation notamment la viande caprine grâce à la vente directe.”



100 % des chevreaux engraisés

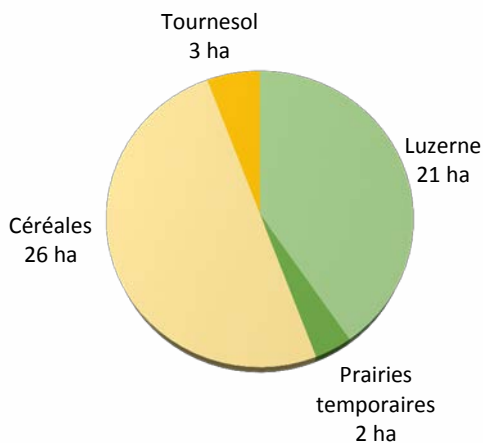


100 % des chèvres de réforme transformées et vendues en direct



ÉLÉMENTS-CLÉS DE L'EXPLOITATION

Assolement



Valorisation des chevreaux de boucherie :

130 chevreaux engraisés/an vendus à 1 mois, 1 mois et demi

Valorisation des chèvres de réforme :

Entre 20 et 25 chèvres de réforme transformées par an

DONNEES REPERES (2015)

Main-d'œuvre : 1 UMO exploitant - Pierre Luc
1 UMO Conjointe collaboratrice – Mélanie
1 ouvrier, 4 jours par mois

SAU : 52 ha

Troupeau : 250 chèvres alpines
70 chevrettes de renouvellement
7 boucs

Production : 935 l/chèvre/an

Mise-bas : Novembre-Décembre avec 50 IA et le reste en monte naturelle

Système fourrager : Système foin de luzerne avec complémentation en concentrés autoproduits sur l'exploitation (maïs/orge) et une chèvre laitière à 24.5 %

Autonomie fourragère : 90 %

Concentrés : 440 g/litre de lait produit

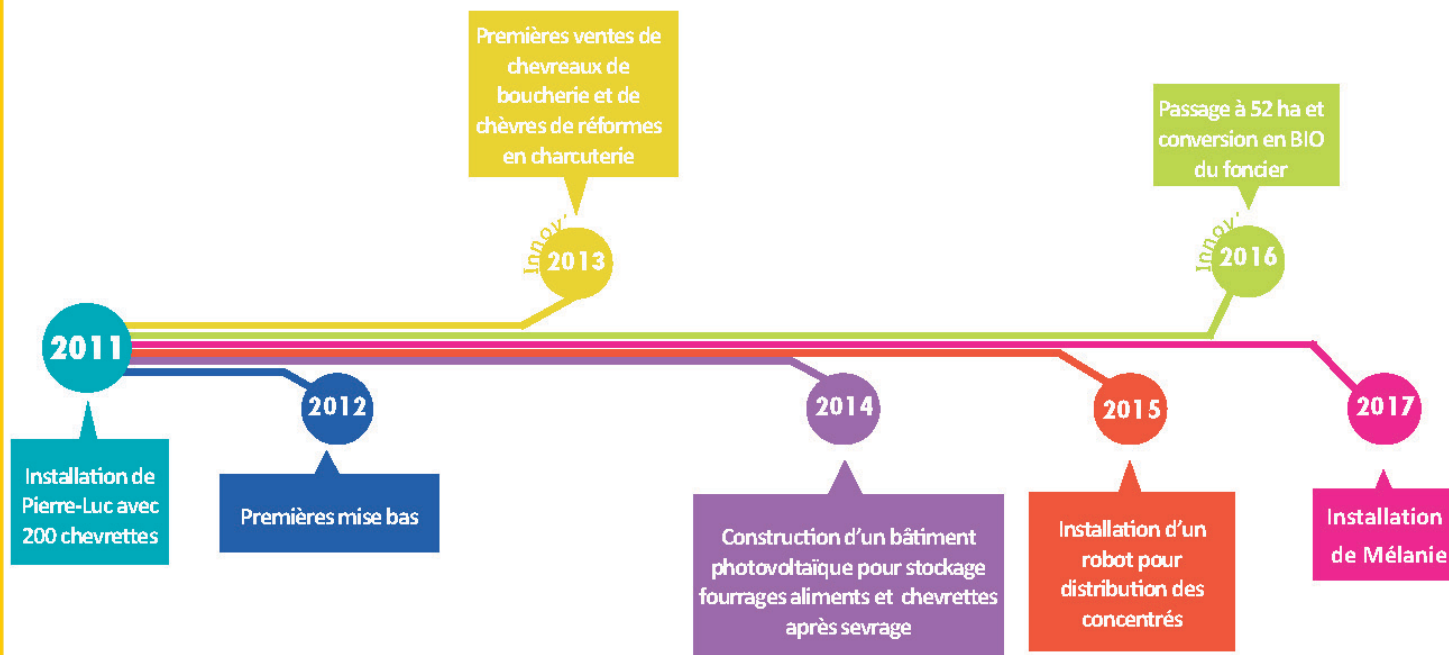
Particularités : Engraissement de 130 à 140 chevreaux/an et valorisation des chèvres de réforme grâce à la vente directe

► TRAJECTOIRE D'ÉLEVAGE INNOVANT

Pierre-Luc s'est installé en 2011 sur 12 ha de SAU appartenant à son père



• Les dates et innovations-clés



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



LES INNOVATIONS ...POINT PAR POINT



• Engraissement de 130 chevreaux par an

90 % sont vendus à Loeul et Pirirot
 10 % sont vendus en direct principalement à des particuliers, à des bouchers et des restaurateurs.
 Période d'engraissement : Novembre-Décembre.
 Nombre d'UMO affectés à cet atelier : 0,2 sur 2 mois.
 Equipement : 2 louves.
 Bâtiment : 0.7 m² / chevreau.
 Pour les 10 % de chevreaux vendus en direct, ils sont abattus à l'abattoir de Chalais à environ 40 Km aller-retour de l'exploitation.
 L'abattage coûte 1.37 € / Kg.
 Les chevreaux sont vendus en moyenne à 13 Kg.



• La valorisation des chèvres de réforme

Chèvres de 2 à 3 ans

Produits issus de la transformation :

- Pâtés au pineau et au cognac
- Rillettes
- Chipolatas
- Merguez
- Plats cuisinés
- Saucisson
- Chorizo

Lieux de commercialisation :

- Ferme : 30%
- Marchés : 40% (principalement marchés de Noël)
- Magasins de producteurs : 30%

Equipements :

- Une chambre froide
- Une remorque isotherme
- Un stand de marché

Abattage : Abattoir de Chalais (40 Km aller-retour).

Découpe et transformation de A à Z faite par le transformateur.



● Répartition des volumes transformés et coût de transformation par type de produit

Pâté	
% et kg du volume transformé	22 % soit 77 kg
Prix de la transformation /kg	17€ /kg
Rillettes	
% et kg du volume transformé	17 % soit 60 kg
Prix de la transformation /kg	17€ /kg
Chorizo / Saucisse Sèche	
% et kg du volume transformé	39 % soit 137 kg
Prix transformation /kg	7€/kg
Merguez / Chipolatas	
% et kg du volume transformé	18 % soit 62 kg
Prix de la transformation /kg	9,2€/kg
Plats cuisinés	
% et kg de volume transformé	4 % soit 14 kg
Prix de la transformation /kg	23,5€ du kg

● Conseils pour les éleveurs intéressés

« Concernant l'engraissement des chevreaux, je conseille aux éleveurs intéressés de caler leurs périodes de mise bas de façon à ce que les chevreaux engraisés partent avant Noël, période où les prix sont les plus attractifs »

« Pour la transformation des chèvres de réforme, il faut tout d'abord trouver un transformateur fiable qui si possible puisse transformer tout au long de l'année. Il faut aussi, je pense étoffer la gamme de produits pour satisfaire les clients. Il faut également raisonner ses circuits de vente car le temps passé au commerce est très important. Et je conseillerais à tous les fromagers de le faire car ils ont déjà une clientèle à qui proposer ces nouveaux produits. »

LES INDICATEURS DE FONCTIONNEMENT DU SYSTEME

Résultats économiques

1

Pour 20 chèvres transformées (2015)

Charges viande chèvre	6 841 €
Frais de transport	130 €
Abattage	1 398 €
Transformation	4 983 €
Frais de commercialisation	330 €
Produits viande chèvre	8 971 €
Marge viande chèvre	2 130 €
Marge / chèvre	106 €

Pour 110 chevreaux engraisés (2015)

Charges atelier chevreaux	4 934 €
Poudre de lait	4 730 €
Abattage	154 €
Frais de transport	50 €
Produits chevreaux	7 248 €
Marge chevreaux	2 314 €
Marge / chevreau	21 €

Impact environnemental

2

Conversion des terres en bio au 1^{er} janvier 2016.
Production de luzerne : réduction des achats de concentrés et un plus dans la rotation, les cultures suivantes bénéficient de l'azote dégagé par le précédent.



Aspect travail

3

La vente de produits transformés reste assez gourmande en temps : temps de transport des animaux, récupération des produits transformés mais surtout commercialisation.



REGARDS CROISÉS

• Regard d'éleveur

« La vente de viande caprine sur notre exploitation s'est mise en place toute suite car nous avons la volonté dès notre installation « d'aller au bout et de mieux valoriser les produits issus de notre ferme. » L'intérêt principal pour nous est évidemment économique nos chèvres sont valorisées 150 € contre 15 € pour une chèvre de réforme classique. Le plus compliqué et le principal comme dans toute vente directe c'est de trouver les débouchés : les marchés, les clients ... Cela prend du temps de mettre en place un réseau de clientèle et de faire connaître des produits tels que la viande caprine. C'est une valorisation qui demande peu d'investissements mais qui par contre demande de la trésorerie pour avoir du stock. Maintenant nous envisageons de trouver de nouveaux débouchés notamment dans des épiceries fines en agglomération. »

Mélanie et Pierre-Luc DUPERRAY

• Regard de technicien

« Economiquement, la valorisation de viande caprine sur cette exploitation est cohérente et performante sans gros besoin d'investissements (réfrigérateur, glacière, stand si marché). Par contre sur cette exploitation en système de vente de lait, il faut créer sa propre clientèle, contrairement aux fromagers, qui ont déjà une clientèle à qui proposer ce genre de produits. Cela demande du temps et encore plus pour ces produits à base de viande caprine que les consommateurs ne sont pas habitués à consommer. Gérer les stocks de produits et la trésorerie pour les faire transformer, reste difficile car généralement les transformateurs demandent à l'éleveur de transformer un minimum de chèvres afin de réduire les coûts de transformation (dans la plupart des cas, 6 à 8 chèvres minimum). Le temps de commercialisation surtout quand il n'y a pas déjà présence d'un autre atelier de vente directe n'est pas à négliger. Toutefois la valorisation qu'on peut y trouver reste intéressante d'autant plus que bien souvent aujourd'hui, les chèvres réformées sont assez jeunes. Ce qui permet de faire une quantité conséquente de produits finis bien mieux valorisés »

Harmony Boutin - Conseiller du dispositif INOSYS Réseaux d'Elevage - Charente

Document édité par l'Institut de l'Elevage

149, Rue de Bercy – 75595 Paris Cedex 12 – www.idele.fr
Mai 2016 - Réf. : 00 16 502 017 - ISBN : 978-2-36343-729-7 – ISSN : 2416-9617
Conception : Institut de l'Elevage - Réalisation : Valérie Lochon (CRA APLC)
Crédit photos : Institut de l'Elevage, Chambres d'agriculture

Ont contribué à la rédaction de ce dossier :

Harmony Boutin - Chambre d'agriculture de la Charente - harmony.boutin@charente.chambagri.fr
Nicole Bossis - Institut de l'Elevage - nicole.bossis@idele.fr

Pour en savoir plus : www.inosys-reseaux-elevage.fr

INOSYS – RÉSEAUX D'ÉLEVAGE

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

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

