



Rhône-Alpes



Dans le Rhône, innover avec des chevreaux de boucherie élevés sous la mère

Alexandre et Amandine BERTHOLLIER, GAEC des 2 Vallées

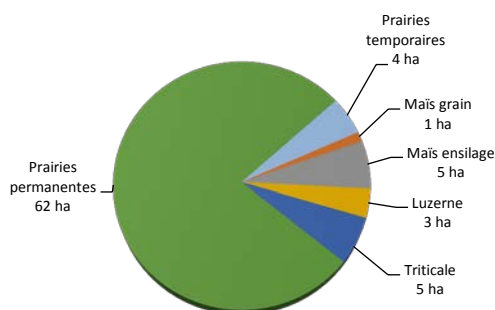
“ VALORISER EN CIRCUITS COURTS LES CHEVREAUX EN CARCASSES ET EN TERRINES ”

Dans le département du Rhône, dans la périphérie de Lyon une exploitation avec une gamme de produits laitiers et carnés diversifiée



ÉLÉMENTS-CLÉS DE L'EXPLOITATION

Assolement



Une large gamme de produits commercialisés en circuits courts
Fromages au lait de vache (60 000 litres)
et de chèvre (78 000 litres)
Agneaux et chevreaux (carcasse, demi - carcasse et terrines)
Œufs

Une diversité de circuits de commercialisation :

Vente à la ferme

1 AMAP

3 marchés/semaine

1 point de vente collectif

des revendeurs : bouchers, restaurants, épiceries

DONNEES REPERES

Main-d'œuvre :

GAEC avec 3 associés + 1 salarié à temps plein,
SAU : 80 ha

Troupeau :

100 chèvres Alpines chamoisées (78 000 L produits et transformés)
28 vaches laitières Prim'Holstein. 220 000 L produits dont 60 000 L transformés)
56 brebis Charolaise
180 poules pondeuses plein air

Système alimentaire des chèvres :

Foin de prairies / Foin de luzerne / Regain
Maïs grain entier, Concentrés « chèvre laitière »
Pâturage tournant de mars à octobre

Reproduction :

Chèvres 25 I.A./an, le reste en saillies naturelles
Pas de dessaisonnement
Mises-bas de janvier à mars

COLLECTION THÉMA

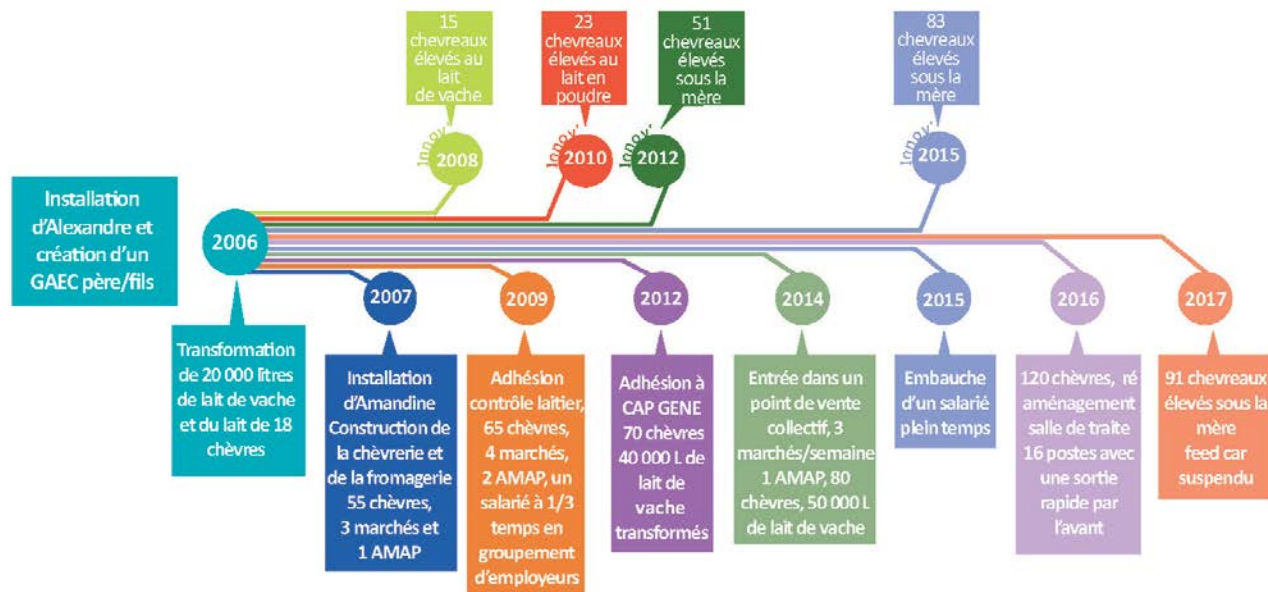


TRAJECTOIRE D'ÉLEVAGE INNOVANT

• Stratégie de l'éleveur

« Quand nous nous sommes installés, nous n'avions pas du tout imaginé engraisser nos chevreaux. Notre installation était dans la continuité de ce qu'avait construit mes parents : une exploitation en polyculture élevage avec transformation fromagère. Et puis, au vu du prix de vente des chevreaux, on a voulu essayé de les valoriser autrement.

Nous avons toujours souhaité valoriser nos produits jusqu'au bout. Pour nous, c'était logique de proposer à notre clientèle de la viande de chevreau. On a choisi d'élever les chevreaux sous la mère parce que ça correspond à nos pratiques de travail et c'est une réelle force de vente. »



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



LES INNOVATIONS...POINT PAR POINT



• Un démarrage sur les marchés avec les fromages

Très vite après notre installation, nous avons souhaité refaire découvrir aux consommateurs la viande de chevreau. La vente sur les marchés nous a permis de développer cette activité tout en pouvant expliquer à nos clients la qualité de nos produits. Nous avons commencé par élever les chevreaux avec du lait de vache, puis à la poudre de lait, mais cela nous prenait trop de temps et posait trop de problèmes sanitaires.



• Des chevreaux de boucherie élevés sous la mère »

Depuis 2011, nous élevons nos chevreaux de boucherie sous la mère. Nous avons commencé avec un lot d'une vingtaine de cabris. En 2015, nous en avons commercialisé 83. Notre choix est de les élever sous la mère ; les chèvres s'occupent de leurs chevreaux, cela ne génère ni travail pour nous, ni frais vétérinaire. On n'a pas de problème de diarrhées. Autre avantage, cela atténue le pic de lait en début de lactation à un moment où il y a moins de demande en fromages de chèvres ; notre production de fromages est plus régulière, fini le stress de voir le hâloir rempli de fromages !



• Nécessité de peser les chevreaux systématiquement pour atteindre 20 kg de poids vif minimum

Les mises-bas sont conduites de janvier à mars. Un mois avant la mise bas, les chèvres ont une cure de sélénium et de vitamines pour éviter les chevreaux mous. Nous avons une grande aire paillée, ce qui permet aux chevreaux de rester avec leurs mères dès leur naissance.

Les chevreaux sont abattus en moyenne à 2,5 mois avec un poids de carcasse moyen de 11,7 kg. Le rendement carcasse est de 55%.

Les chevreaux sont pesés systématiquement avant d'aller à l'abattoir. Ils doivent atteindre les 20 à 25 kg de poids vifs. L'abattoir est situé à 5 minutes de l'exploitation.

Les lots d'abattage sont variables selon les commandes et peuvent varier de 2 à 14 chevreaux. Au moment de Pâques, on fait 2 abattages par semaine. Cette année en 3 semaines, on a passé 60 chevreaux.

Les animaux sont emmenés dans un camion à l'abattoir. Alexandre réalise lui-même la découpe à l'atelier collectif d'Amplepuis situé à 30 km.



● 40% des chevreaux sont vendus la semaine de Pâques

Les chevreaux sont soit vendus en vif (32 animaux à 9,5 €TTC / kg de carcasse) auprès de 2 bouchers, soit commercialisés en carcasses auprès d'un restaurant (7 chevreaux à 12,5 €TTC/kg). Le plus gros de notre production est écoulé en direct sur les marchés et au point de vente collectif. Une affiche sur notre stand invite les clients à commander leurs chevreaux découpés livrés en caissettes en sacs congélation. Le chevreau entier est vendu 15 €TTC/ kg. On prévoit toujours d'en avoir quelques-uns en plus.

Les frais d'abattage représentent 14,4 €HT par cabri. Les frais de découpe s'élèvent à 13 €HT par cabri.



● Une gamme complète de produits avec des terrines et plats cuisinés à base de chevreau

Nous faisons également fabriquer par un traiteur local des terrines et rillettes à base de viande de chevreau mais aussi des plats cuisinés comme du chevreau à la moutarde, à la provençale et de la blanquette de chevreau. Cela nous permet d'avoir un produit de report que les consommateurs peuvent acheter toute l'année et surtout de pouvoir valoriser les fins de lots au mois de mai.

Dans ce cas, Alexandre emmène la carcasse sortie abattoir chez le traiteur et récupère les plats tout prêts.

En 2015, 23 chevreaux ont été transformés en 1173 bocaux de terrine. La viande de cabri représente 70% du poids total. Les frais de transformation sont de 1,91 €HT par pot de 180 g. Les terrines sont vendues en moyenne à 5,2 €TTC.



LES INDICATEURS DE FONCTIONNEMENT DU SYSTÈME

1 Résultats économiques

La valorisation des chevreaux permet de dégager une marge brute pour l'atelier de 8 662 € HT soit 90 € HT/cabri.

Les 8 100 litres de lait bu par les chevreaux sont cédés à l'atelier chevreau à leur coût de production estimé à 0,35 € / litre. Pour nous ce lait qui ne passe pas par la machine à traire, n'est ni stocké, ni refroidi, et ne nous demande pas de temps de travail. C'est pourquoi nous ne sommes pas partis sur un prix plus élevé.



Prix vente moyen

d'un chevreau : 174 € TTC

Marge brute par chevreau : 102 € TTC

2 Impact environnemental

L'exploitation valorise l'herbe avec la production de foin de luzerne et des regains et par la pratique du pâturage tournant de mars à octobre.

L'exploitation vise l'autonomie fourragère avec l'installation d'un séchage en grange prévu pour 2018



3 Aspect travail

L'innovation demande peu de temps de travail car les structures d'abattage et de découpe sont situées à proximité. Et les ventes se font en même temps que la commercialisation des fromages.

La marge supplémentaire permet de conforter l'exploitation et a contribué à l'embauche d'un salarié à plein temps



REGARDS CROISÉS

• Regard d'éleveurs

« On a toujours voulu aller jusqu'au bout de nos produits, c'est pour ça qu'on s'est lancé dans la valorisation de nos chevreaux en vente directe. Le fait d'élever directement sous la mère est une vraie force de vente et c'est aussi un gros avantage pour l'alimentation en terme de temps de travail et de qualité d'engraissement du chevreau. On a constaté aussi un meilleur développement des carcasses avec des animaux qui grossissent plus vite (11,7 kg carcasse en moyenne en 65 jours).

La demande de la clientèle est toujours de plus en plus grande. Notre objectif est d'augmenter notre troupeau jusqu'à 120 chèvres et de continuer cette activité chevreau en vente directe. On cherche aussi toujours à s'améliorer c'est pourquoi on a fait le choix d'investir dans un séchage en grange en 2018. »



Alexandre et Amandine
Berthollier

• Regard de technicien

« L'exploitation du Gaec des 2 vallées est en régime de croisière. Le dynamisme d'Alexandre et d'Amandine a permis de créer une belle gamme de produit de qualité en fromages et en viande avec un système performant et efficace tout en maîtrisant les charges.

L'exploitation est très diversifiée en terme de production et demande une charge de travail importante, ce qui peut fragiliser l'équilibre de la structure. L'exploitation va être amenée à évoluer avec le départ en retraite de la mère d'Alexandre prévu fin 2019.

Les valorisations par chevreau évoquées dans ce document correspondent à cet exemple bien précis. Cette valorisation peut être très variable selon les systèmes en place, l'organisation choisie, les lieux de vente et les structures d'abattage et de découpe existantes. Il est important d'en tenir compte pour démarrer ce type d'activité. »

Agnès Liard, conseillère caprine Inosys
Réseaux d'élevage - Rhône

Document édité par l'Institut de l'Élevage

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'Élevage - Réalisation : Valérie Lochon (CRA APLC)

Crédit photos : Institut de l'Élevage, Chambres d'agriculture

Ont contribué à la rédaction de ce dossier :

Agnès Liard - Chambre d'agriculture du Rhône - agnes.liard@rhone.chambagri.fr

Christine Guinamard - Institut de l'Élevage - christine.guinamard@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'Élevage 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.

