

CAS TYPE

CAPRIN ANGORA Système montagne



800 à 1000m

ALTITUDE



Région
PACA

ATELIER D'ELEVAGE CAPRIN ANGORA
pour la PRODUCTION DE MOHAIR,
VENDU EN CIRCUIT COURT APRES TRANSFORMATION

Le système décrit dans cette fiche correspond aux ateliers caprin angora de la zone de montagne de la région Sud - Provence Côte d'Azur.
Dans ces exploitations, l'atelier angora est majoritairement associé à une autre production agricole.

LES CARACTÉRISTIQUES DE L'EXPLOITATION



Main d'œuvre

1 UMO



Les surfaces

50 ha de SAU
dont 8 ha de SFP
42 ha de parcours



Le troupeau

80 chèvres angora
dont 50 chèvres adultes et 2 boucs reproducteurs
20 mâles castrés, 10 chevrettes de 1 an
20 chevreaux de l'année

La chèvre angora, originaire d'Asie Centrale est une chèvre de petite taille (30 à 40 kg de poids vif pour les femelles adultes, 40 à 60 kg pour les mâles), dont la production principale est la fibre mohair ; la production de lait est réservée à l'alimentation des chevreaux, la valorisation de la viande est peu développée.

La chèvre angora est présente partout en France. Elle peut se conduire au pâturage, en parc ou en gardiennage : elle permet une bonne valorisation des surfaces herbagères et pastorales.

L'objectif des éleveurs est de vendre toute leur production sous forme de produits transformés ; mais selon les années et en fonction des débouchés commerciaux, une partie de la production est stockée ou vendue « en brut » à d'autres producteurs.

Comme pour tout atelier d'élevage, un atelier de chèvre angora nécessite **un travail d'astreinte quotidien toute l'année** de 1 à 2 h par jour pour l'alimentation et les soins du troupeau; le temps de gestion des clôtures, déplacement des parcs mobiles, ou du gardiennage, n'est pas à négliger. **Se rajoutent des périodes de « pics de travail »** pour les mises-bas, la tonte et le tri des toisons, la récolte des fourrages ; sans oublier **la charge de travail pour la commercialisation des produits** (marchés de Noël, foires, vente à la ferme...) qui est également conséquente.



Equipement

1 bâtiment d'élevage de 200 m²
1 hangar de stockage du fourrage
Matériel de fenaison

Mohair produit

240 kg brut,
soit 3,0 kg / angora

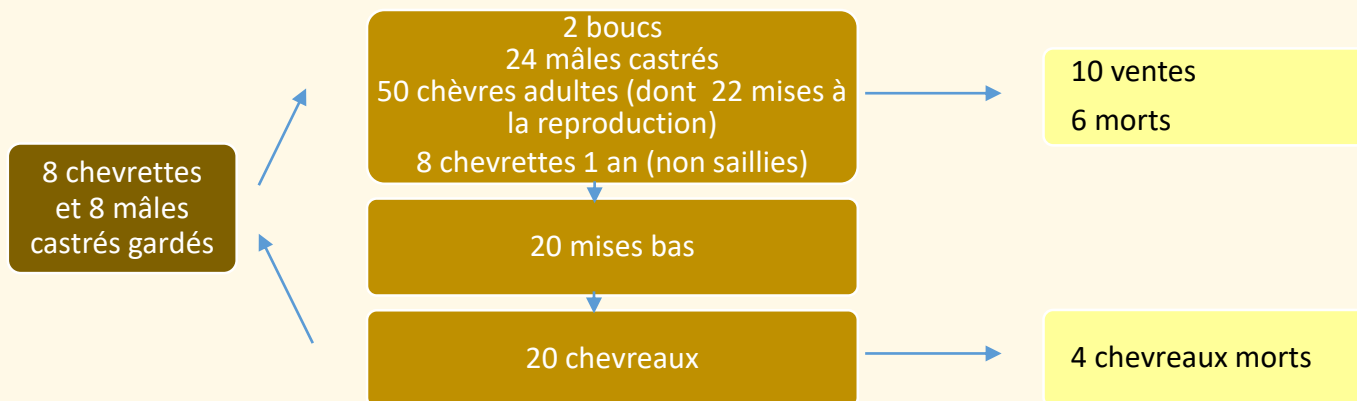
Mohair commercialisé

En brut : 60 kg
En transformé : 180 kg
dont vente à 70 % en magasin de producteur et 30 % à la ferme

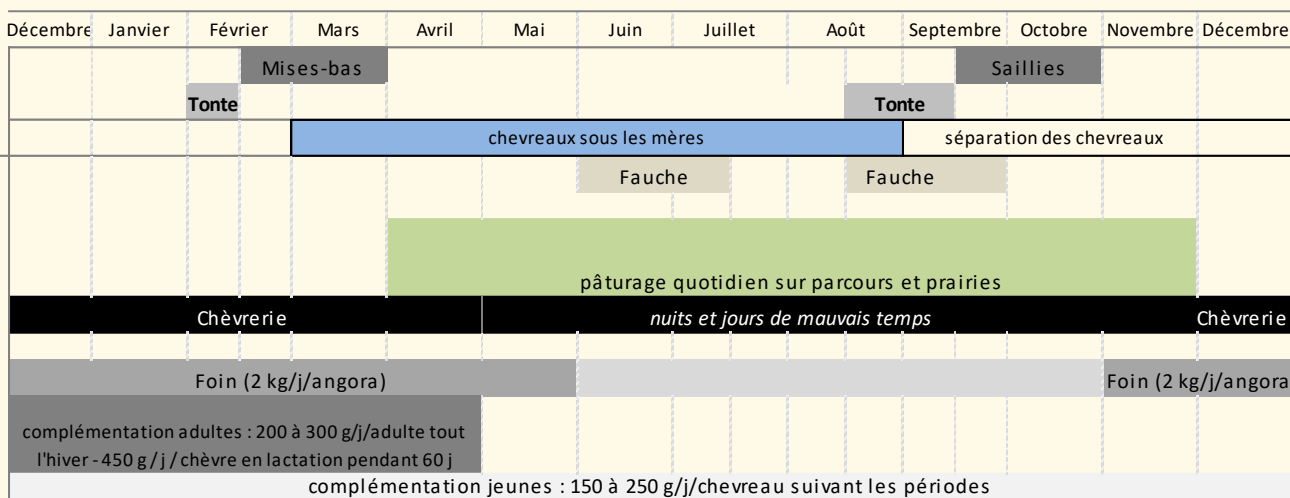


LA CONDUITE DU TROUPEAU

Le cheptel en rythme de croisière



Les ventes annuelles



L'exploitation est autonome en fourrage ; la complémentation, composée principalement de céréales est achetée. En zone de montagne, la durée de pâturage est de 180 à 200 jours par an, et la quantité de foin distribuée de 300 kg par angora par an, soit 24 T pour le troupeau. La complémentation des chèvres et des chevreaux représente 70 kg par angora par an, soit 5,6 T, dont 4 T de céréales et 1,6 T de concentré pour les chevreaux et complémentaire azoté, ou protéagineux.



ZOOM SUR...

L'élevage des chevreaux : Les chevreaux tètent le lait de leurs mères et sortent au pâturage avec le troupeau ; un apport de concentrés leur est distribué le soir en chèvrerie. Ils sont tondus pour la 1^{ère} fois en septembre. Après la tonte, ils sont séparés du troupeau pour être sevrés, et reçoivent du foin et une complémentation en céréales jusqu'au printemps suivant.

Le parasitisme : la chèvre angora est très sensible au parasitisme ; une attention particulière doit être portée à la gestion des pâtures en évitant des passages rapprochés (moins de 3 mois) sur les mêmes parcelles et en privilégiant l'alternance fauche pâture.

La montée en alpage avec des troupeaux de brebis n'est pas conseillée car la chèvre angora est assez sensible aux intempéries tels que les orages violents. De même, le pâturage nocturne est peu répandu, du fait des risques de prédation par les loups.



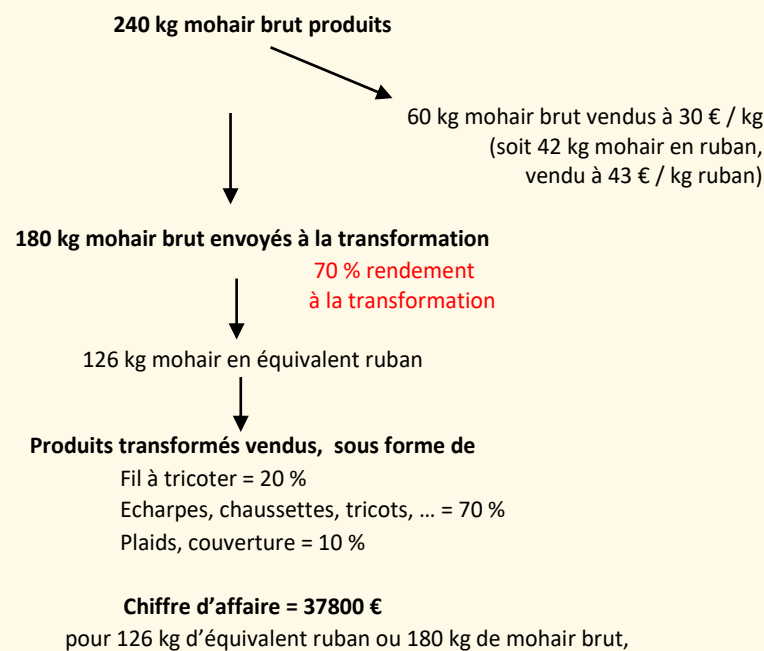
LA PRODUCTION ET LA TRANSFORMATION DU MOHAIR

Le troupeau est tondu par des tondeurs professionnels 2 fois par an avant les saillies, puis avant les mises-bas. Après élimination des parties courtes ou souillées, l'éleveur trie les toisons de façon homogène selon des critères de qualité : finesse, suint, écart des parties jareuses, puis envoie ce mohair trié à une structure de transformation. Cette structure, gérée par les producteurs, assure le suivi de tout le processus de transformation réalisé à façon.

Le mohair brut est lavé, cardé et peigné de façon à obtenir différents rubans qui permettront l'élaboration de plusieurs fils, eux-mêmes teints, puis mis en pelotes, ou transformés en produits finis : tricot, tissages...

Ces produits sont ensuite réexpédiés à l'éleveur, qui assure lui-même la commercialisation.

Le rendement à la transformation est en moyenne de 70 %, c'est-à-dire que pour les 240 kg brut produit par le troupeau, l'éleveur obtient 168 kg de ruban. Ce rendement dépend de la finesse et de la quantité de suint des toisons, mais aussi de leur propreté (présence de végétaux, mèches souillées...)



LA VALORISATION DU MOHAIR

La valorisation du mohair transformé varie selon les types de produits vendus, les prix pratiqués et la quantité de mohair nécessaire à leur fabrication.

$$= \frac{\text{Chiffre d'Affaires vente produits transformés}}{\text{Quantité mohair brut produits vendus}}$$

(les produits vendus : pelotes, écharpes, couvertures, etc... étant comptabilisés selon la quantité de mohair brut nécessaire à leur fabrication).

LA COMMERCIALISATION

Les circuits commerciaux rencontrés principalement sont la vente à la ferme, sur les foires, salons et marchés, par internet et en magasins de producteurs. Dans ce dernier cas, un prélèvement sur les ventes de 20 à 25 % est réalisé.



ZOOM SUR...

La constitution des stocks : du fait de la durée des délais de transformation (minimum 6 à 8 mois), il est nécessaire d'avoir un stock en produits transformés important : en pratique, les éleveurs ont une quantité de stock de même niveau que la quantité annuelle vendue. **Cela nécessite un apport de trésorerie non négligeable, dont il faudra tenir compte en phase d'installation.**

La finesse du mohair est un critère de qualité important. Elle va influencer sur le type de ruban produit donc sur le produit final, ainsi que sur le rendement et la quantité de ruban obtenu lors de l'apport du mohair à une structure de transformation, voire sur le la grille tarifaire s'il y a vente en brut,. Plus la fibre mohair est fine, mieux elle est payée et plus elle sera utilisée pour des produits près du corps ainsi que des pelotes. **Il est donc intéressant de travailler ce critère par le biais de la conduite d'élevage ainsi que par la génétique.**



LES RÉSULTATS ÉCONOMIQUES GLOBAUX EN QUELQUES CHIFFRES

LA MARGE BRUTE DE L'ATELIER CAPRIN ANGORA	Données économiques 2021	/angora présent
PRODUITS CAPRINS	40 850 €	510 €
Dont :		
- Vente de mohair brut : <i>60 kg à 30 € / kg brut</i>	1 800 €	22 €
- Vente de mohair transformé : <i>180 kg à 210 € / kg brut</i>	37 800 €	472 €
- Vente réformes : viande / ou mâles castrés : 10 x 45 €	450 €	6 €
- Aide caprine: <i>14 € / chèvre adulte</i>	800 €	10 €
CHARGES OPERATIONNELLES	27 400 €	342 €
Dont:		
- Achat aliments	1 600 €	20 €
- Frais d'élevage	3 840 €	48 €
- Frais liés à la SFP	720 €	9 €
- Frais de transformation du mohair : <i>80 € / kg brut mis en transformation</i>	14 400 €	180 €
- Frais de commercialisation du mohair : <i>38 € / kg brut transformé</i>	6 840 €	85 €
MARGE BRUTE ATELIER	13 450 €	168 €



Le niveau de la marge brute de l'atelier angora est très lié à la quantité de mohair vendu en transformé et au niveau de valorisation, qui peuvent « plafonner » selon la localisation de l'exploitation et le dynamisme commercial du producteur.

ATOUTS ET CONTRAINTES

Atouts	Contraintes
<p>C'est une production qui ne nécessite pas d'investissements lourds en bâtiment ou en matériel.</p> <p>Elle est bien complémentaire d'une activité agritouristique. Elle bénéficie d'une bonne image, originale et attractive auprès du public. La demande en produits naturels de qualité est forte.</p> <p>Les animaux valorisent bien les parcours. L'éleveur maîtrise toute la filière. La vente en circuit court permet une bonne valorisation. Il existe des structures de transformation du mohair bien organisées.</p> <p>Le mohair est un produit stockable.</p>	<p>Il n'existe pas de « marché organisé » ni en mohair brut ou transformé, ni en chevreaux.</p> <p>C'est une production qui nécessite une trésorerie solide et un financement pour la constitution des stocks de mohair au départ.</p> <p>La commercialisation est difficile et irrégulière dans le temps : le mohair est un produit de luxe et sensible à la mode</p> <p>Du temps et des compétences sont nécessaires pour le tri de la laine et la commercialisation.</p>



Rédaction :

Henriette Coursange, Syndicat Caprin et Fromager Fermier des Hautes Alpes

Relecture :

Pierre Martin et Elodie Beaumont, Capgènes
Nicole Bossis, Institut de l'Élevage

Crédit photos : MDFF, Henriette Coursange

Septembre 2023 - Réf. 00 24 502 002