

PORTRAIT DE FERME

Alice FERMENT

HAUTES-ALPES



1 000 m

ALTITUDE



Vallée du BUECH
Haute Montagne
sèche



Elevage caprin angora spécialisé

Production de mohair, vendu par l'intermédiaire d'un magasin de producteurs

LES CARACTÉRISTIQUES DE L'EXPLOITATION



Main d'œuvre

1,3 UMO



Les surfaces

42 ha de SAU

dont 2 ha de céréales,
6 ha de prairies temporaires,
16 ha de prairies naturelles
et 18 ha de parcours



65 chèvres angora

dont 20 chèvres adultes
et 3 boucs reproducteurs
34 mâles castrés,
8 chevrettes de 1 an
16 chevreaux de l'année



Investissements

Chèvrerie (350 m²) et
hangar stockage de fourrages
(200 m²) en location
Matériel agricole : 38 000 €
Matériel élevage : 5 000 €
Parts sociales magasin :
1 500 €
Achat troupeau : 6 500 €

Alice s'est installée hors cadre familial, par la reprise d'une exploitation en location, avec achat des terres au bout de 4 ans, grâce à un « portage SAFER ». Elle a pu dès la 1^{ère} année reprendre la place d'un producteur de mohair dans un magasin de vente collective, ce qui lui a permis de démarrer tout de suite la vente de produits.

Alice a également investi dès le début dans un troupeau de bonne valeur génétique. Elle est adhérente à l'ANECA et à CAPGENES.

L'exploitation est autonome au niveau alimentaire en fourrage comme en céréales. L'aide à la conversion des terres en agriculture biologique, et l'utilisation de surfaces fourragères et pastorales, permettent un bon apport de primes dans le cadre de la PAC.

Alice est aidée par son conjoint pour la fenaison et la tonte.

DATES CLÉS

2019

Location terres et bâtiment, achat troupeau en fin d'année.
Achat de ruban et de stock produits finis

2020

Vente en magasin de producteur des produits achetés
1^{ères} tontes et 1^{ères} transformations
Conversion terres en AB, aides à la conversion

2021

Réception produits transformés issus de la production du troupeau

2023

Rachat des terres



Mohair produit

250 kg brut,
soit 3,8 kg / angora

Mohair commercialisé

En transformé : 176 kg
dont vente à 100 %
en magasin de producteur

Alice a pris des parts dans le magasin de producteurs ; elle assure une permanence 1 matinée par semaine et 1 dimanche par mois ; se rajoute du temps de travail dans les tâches administratives et la gestion du fonctionnement du magasin, un prélèvement de 20 % sur les ventes permet le financement des salariés et des frais de magasin.

Le mohair non commercialisé est stocké et sera soit vendu en brut, soit transformé ultérieurement en fonction de l'évolution des ventes.

€ LES RÉSULTATS ÉCONOMIQUES GLOBAUX EN QUELQUES CHIFFRES

	Données économiques 2021 / 2022		/angora présent
LA MARGE BRUTE DE L'ATELIER			
PRODUITS CAPRINS		41 547 €	639 €
Dont :			
- Vente de mohair transformé: 176 kg à 230 € / kg brut		40 480 €	623 €
- Vente de mâles castrés : 15 x 45 €		675 €	10 €
- Aide caprine: 14 € / femelle + 1 an		392 €	6 €
CHARGES OPERATIONNELLES	27 945 €		430 €
Dont:			
- Achat aliments	1 560 €		24 €
- Frais d'élevage	4 550 €		70 €
- Frais liés à la SFP	715 €		11 €
- Frais de transformation du mohair : 85 € / kg brut mis en transformation	14 080 €		217 €
- Frais de commercialisation du mohair : 40 € / kg brut transformé	7 040 €		108 €
MARGE BRUTE ATELIER CAPRIN		13 602 €	209 €
Aides PAC (ICHN, DPB)*		28 300 €	
Aides contre la prédation des troupeaux		7 500 €	
CHARGES GLOBALES de l'EXPLOITATION	21 700 €		
Dont :			
- Cotisations sociales exploitant	5 300 €		
- Frais mécanisation SFP	2 500 €		
- Entretien bâtiment et foncier	6 900 €		
- Autre frais	7 000 €		
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION		27 702 €	
Amortissements	7 000 €		
REVENU DE L'EXPLOITATION		20 702 €	
* Les aides Cab à la conversion bio ne sont pas comptées		15 925 € /	UMO



L'AVIS DU TECHNICIEN

“ L'équilibre économique de l'exploitation est permis grâce à des investissements limités, suffisamment de surfaces agricoles pour être autonome au niveau alimentaire et bénéficier des aides de la PAC, et une bonne capacité de vente des produits mohair.

C'est un parcours à l'installation réussi, grâce à l'intégration dès la 1^{ère} année dans un circuit de commercialisation existant. ”



L'AVIS DE L'ELEVEUSE

“ Le gros point positif de mon installation est d'avoir pu vendre dès la 1^{ère} année ; le circuit commercial fonctionnait, et même si j'ai eu pas mal d'investissements dès le début : troupeau, matériel, achat de ruban, j'ai tout de suite eu des entrées d'argent. Maintenant je me demande si c'est bien prudent d'avoir un seul lieu de vente et j'ai donc commencé à diversifier ma commercialisation, en rentrant dans un deuxième magasin de producteur et en réalisant au moins une foire de la laine par an. ”

Syndicat Caprin et Fromager Fermier des Hautes Alpes



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