



Élevage caprins lait
En Rhône-Alpes

Le Réseau Thématique « Circuits de proximité en productions laitières » a pour vocation de capitaliser et créer de la référence sur ces sujets en élevages ovin, caprin et bovin lait.

EARL DE LA MORONNIÈRE : la chèvre n'est plus la vache du pauvre !

Chiffres clés de l'exploitation

Main-d'œuvre :

3 UMO : Michaël, Patricia et Fanny

SAU :

23,5 ha dont 3,3 ha de cultures (méteil grain)

Troupeau :

- 78 chèvres Alpines chamoisés et Saanen
- 27 chevrettes de renouvellement
- 4 boucs
- 71 cabris vendus

Production laitière :

- 600 litres/chèvre en 365 jours de traite
- TB : 40 g/kg – TP : 38 g/kg
- Volume total : 47 000 litres produits sans interruption sur l'année grâce aux lactations longues et au désaisonnement d'une partie du troupeau
- Volume transformé : 45 000 L
- Prix du lait 2023 : 3 565 €/1 000 litres

Appellation, marque ou label :

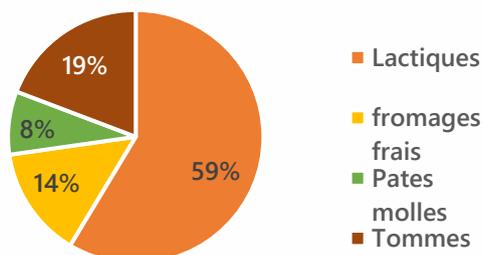
Certification Agriculture Bio depuis 2017

Système fourrager :

Récolté tout en foin, maximisation de la pâture hors canicule, affouragement le cas contraire.

Figure 1

Gamme des produits (en % du volume)



Un peu d'histoire...

« Plus il y a du lait, plus on cherche à élargir la gamme pour que chaque fromage fabriqué soit un fromage vendu. »

Michaël s'installe en novembre 2002 sur une exploitation en bovins lait, avec une partie transformée à la ferme et une production de cerises. Il convertit rapidement le système en élevage caprin avec transformation fromagère, en conservant les circuits de commercialisation existants. Son épouse Patricia rejoint l'exploitation en 2005 comme conjointe collaboratrice. L'activité bovine cesse en 2006, suivie par la production de cerises en 2008. En 2011, ils choisissent de passer une partie du troupeau est désaisonné pour assurer une production de lait toute l'année et lisser le pic de lactation. En 2015, Michaël engage la conversion en bio, tout en maintenant un lot de chèvres en désaisonné grâce à l'effet bouc et à la gestion lumineuse. Tous les produits laitiers passent en bio en 2017. En 2019, Fanny arrive en stage sur l'exploitation. Celui-ci débouche sur une période d'essai puis une embauche.



Michaël HASSLER pèse régulièrement ses chevrettes pour contrôler leur croissance.



ORGANISATION DU TRAVAIL : FABRICATION ET TRANSFORMATION

Explication sur l'organisation du travail sur la semaine

Chaque personne présente sur l'exploitation peut effectuer différentes tâches. Michaël s'occupe le plus souvent du soin des animaux, traite, marchés (2 fois par semaine) et du travail des surfaces (foin et affouragement). Pour les moissons, une entreprise externe intervient. Patricia s'occupe principalement de l'administratif, des livraisons et de la fromagerie. Fanny est présente la plupart de son temps sur la fromagerie. Elle effectue aussi souvent les traites du matin (en alternance avec Michaël). Patricia et Michaël se partagent les traites du soir. La conduite du troupeau est organisée de manière à ne pas avoir de gros pic de travail en fromagerie. En période de pic, la production de fromages s'oriente vers la diversification des fabrications. Le reste du temps, ils produisent principalement des fromages type lactique.

Figure 2

Répartition des différentes tâches au cours de l'année

	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
Mise en luttés + IA												
Mise bas												
Traite (et transformation fromagère)												
Vente cabris												
Paturage/Affouragement												
Elevage des chevrettes												
Travail des surfaces												
Foin												

PRIX DE VENTE ET CIRCUITS DE DISTRIBUTION

Comment fixer son prix de vente ?

Ce qui ne se mesure pas ne s'améliore pas. Les rendements sont calculés toutes les semaines et le prix de chaque nouveau produit est calculé pour garder la même rentabilité. Une variation de résultat permet de choisir l'évolution du prix de vente.

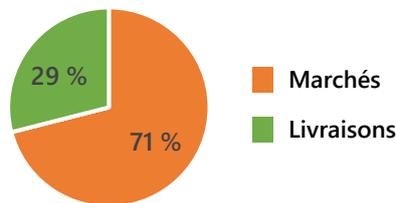


Figure 3

Circuits de distribution (en % du volume)

Témoignage

Pourquoi avoir fait le choix de la transformation laitière ?

D'abord, c'est une histoire de famille. Mon grand-père était déjà chevrier fromager, donc c'était presque une évidence. Et puis, tout simplement, j'aime ça. J'aime aussi pouvoir suivre mon produit de A à Z : de la fabrication jusqu'aux retours des clients. Leurs réactions et leurs avis me permettent d'ajuster et d'améliorer mes pratiques au fil du temps.

Pourquoi commercialiser en circuits-courts ?

D'abord, conserver les circuits de vente directe était une condition pour obtenir mes prêts à l'installation. Ensuite, la vente directe apporte une vraie valeur ajoutée et surtout, elle garantit la sécurité des paiements.

Selon vous, quels sont les points de vigilance à avoir ?

Tout d'abord, la maîtrise du process de fabrication afin de garantir un produit sain, savoureux et régulier. Ensuite, s'assurer de la valorisation au litre de chacune de ses fabrications. Enfin, il faut trouver l'équilibre entre le métier passion et la vie sociale.

Comment créez-vous de nouveaux produits ?

J'ai deux sources d'inspiration : les formations du GDS et l'écoute de mes clients.

Et l'humain dans tout ça ?

Je dirais qu'une entreprise qui dure est une entreprise où chacun s'épanouit. Il faut donc garder un espace de dialogue pour que chacun soit l'artisan d'un collectif.

Fiche réalisée par :

Alix BONNARD - Chambre d'agriculture du Rhône
(05 55 52 12 44)

Document édité par l'Institut de l'Élevage

149, Rue de Bercy - 75595 Paris Cedex 12 - www.idele.fr
Décembre 2024 - Réf. : 0024 601 095

Conception : Beta Pictoris - Réalisation : Institut de l'Élevage -
Crédits photos : EARL DE LA MORONNIERE

Pour en savoir + : portail.inosys-reseaux-elevage.fr



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 du Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire (CasDAR) et de la CNE.

