



Le réseau thématique « Circuits de proximité produits carnés » mobilise des éleveurs bovins, ovins et caprins pour établir des repères, des références technico-économiques et construire des outils d'analyse.

Chiffres clés de l'exploitation

Main-d'œuvre :
2 UMO : Charlotte et Alex MORIARTY

SAU :
93 ha de prairie

Troupeau :
400 brebis Poll Dorset, race désaisonnée herbagère

Production de viande :

- Vente d'agneaux lourds BIO et de brebis de réforme (filière longue)
- Vente d'agneaux en colis et au détail
- Produits transformés : terrines, bocaux...
- Vente de reproducteurs



Chargement apparent :
4 brebis/ha
soit 0,6 UGB/ha de SFP

Résultats techniques du troupeau :

- Taux de mise bas : 80 %
- Taux de femelles épongées : 0 %
- Taux de prolificité : 178 %
- Taux de mortalité des agneaux : 13 %
- Taux de productivité numérique : 123 %
- Taux de 1^{ère} mise bas : 16 %



Élevage ovins viande
en région Pays de la Loire

GAEC Agneau Fermier 53 : engraisser des agneaux à l'herbe pour une production locale avec une faible empreinte carbone



Un peu d'histoire...

« Des produits locaux pour une neutralité carbone »

2011 : Charlotte Moriarty s'est installée en individuel, sur 20 hectares avec 52 agnelles de race Poll Dorset. En trois ans, le cheptel a atteint 140 brebis.

2015 : Charlotte et Alex ont pu acquérir deux hectares et en louer 53 supplémentaires, sur lesquels le cédant avait permis l'implantation de prairies multi-espèces dès 2014. Six mois après, ils débutaient la conversion en bio.

2020 : L'acquisition de nouvelles parcelles pour la création du GAEC leur a permis de devenir autonomes en fourrages et d'engager la réflexion sur l'autonomie protéique.

La vente directe s'est développée en parallèle de la croissance du cheptel, dans la logique de produire de la viande en local, avec l'herbe de la ferme et un minimum d'impact carbone.



Témoignage

Pourquoi avoir développé la vente en circuit court ?

Développer la vente en circuit court a pour but de connaître le consommateur et ses attentes. C'est également le moyen de lui démontrer qu'on peut consommer de la viande rouge avec un minimum d'impact climatique quand elle est produite 100 % à l'herbe.

Les difficultés rencontrées

Trouver un partenaire local de qualité et disponible pour la découpe de la viande. L'abattoir local ne proposant pas cette prestation, il faut maîtriser la chaîne des prestataires pour que le produit soit fait en temps et en heure tout en respectant la qualité.

Les points de satisfaction

Connaître des clients fidèles qui sont là depuis l'installation et trouver de nouveaux clients par le bouche à oreille.

Organisation, rythme de travail

Développer la vente directe a été possible car nous sommes deux sur l'exploitation. C'est chronophage mais très satisfaisant. Il faut être disponible pour les permanences, recevoir les clients, les coups de téléphone, répondre aux mails... Il est important de chiffrer le temps passé à la vente directe pour justifier le prix des produits.

Et si c'était à refaire ?

Quel conseil pour un jeune ?

Ne pas oublier l'écart entre le poids carcasse à l'abattoir et le poids du colis réceptionné après découpe pour répercuter la différence sur le prix. Avoir une réflexion sur la gestion des abats, que tous les clients ne consomment pas, dans les colis pour le poids et le prix.

L'ATELIER CIRCUIT COURT, MIS EN PLACE EN 2011

Catégories et volumes commercialisés par an :

60 agneaux/an, vendus en direct

La clientèle :

Portefeuille d'environ 250 clients, en direct à la ferme

Abattage :

Abattoir de Craon (situé à 30 km de l'exploitation)

Découpe, transformation et mise sous vide :

Presta'Viandes à Renazé (situé à 40 km de l'exploitation)

Mise en bocaux :

Clos du Maine à Arquenay (situé à 15 km de l'exploitation)

LA GAMME PROPOSÉE

Sept types de colis agneaux (de 3 à 9 kg environ) :

- Quart avant,
- Quart arrière (gigot entier ou raccourci ou tranché),
- Demi agneau : gigot entier ou raccourci ou tranché, tranches de collier à mijoter, épaule à rôtir, côtes secondes, premières et filets à griller, poitrine à griller ou mijoter...

La gamme complémentaire de produits :

- Vente au détail sous vide : collier, poitrine, selle d'agneau, épaule, gigot raccourci, gigot entier, sauté, merguez pur agneau, steak haché pur agneau...
- Conserves : terrine au cumin, tajine d'agneau au cidre, effiloché d'agneau confit

LES MODES DE COMMERCIALISATION

- 4 épicerie locales en Mayenne
- Par sites web : « Locavor », « La Ruche qui dit oui »
- Marchés festifs et ventes éphémères
- Vente directe à la ferme sur commande (par mails, site internet, réseaux...)
- Au Drive Fermier « Bienvenue à la Ferme » (Chambre d'agriculture à Changé et Lycée agricole de Laval)



Pour mieux connaître le GAEC Agneau fermier 53 :

<https://www.agneaufermier53.fr/>

<https://www.cap-proteines-elevage.fr/temoignages-d-eleveurs?scroll=1>

Fiche réalisée par :

Aurore PRIEUR DE LA COMBLE - Chambre Régionale d'agriculture des Pays de la Loire

06 17 54 52 70 - aurore.prieurdelacomble@pl.chambagri.fr

Document édité par l'Institut de l'Élevage

149, Rue de Bercy - 75595 Paris Cedex 12 - www.idele.fr

Décembre 2023 - Réf. Idele : 0023 502 059

Conception : Beta Pictoris - Réalisation : Institut de l'Élevage

Crédit photos : Rob MORIARTY

Pour en savoir plus : 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.