

TÉMOIGNAGE
Réseaux thématiques
2021/2027

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 : Christian et Olivier

SAU :
130 ha, dont :
• 19 ha de céréales
• 111 ha d'herbe et 49 ha
de surface pastorale

Chargement apparent :
0,9 UGB/ha de SFP

Atelier ovin allaitant :
• 775 brebis et agnelles
Noire du Velay
• 14 béliers Noir du Velay
et Charolais
• 3 agnelages en 2 ans
• Productivité numérique :
148 %
• 1 146 agneaux élevés :
agneaux de boucherie
lourds, 137 agnelles
vendues en repro-
ductrices, agnelles
conservées

Atelier bovin allaitant :
• 16 vaches allaitantes
Limousine et 1 taureau
• Vêlages groupés entre
mai et août
• Production de jeunes
bovins finis (moyenne de
300 kg carcasse)

Production de viande :
• Vente d'agneaux en
circuit court (via l'Asso-
ciation de producteurs
Noire du Velay)
• Vente d'agneaux en
caissette
• Vente de jeunes agneaux
pour engraissement par
des particuliers
• Vente de génisses finies
en caissette



Élevage ovins viande
en Haute-Loire

GAEC des Cabarets : valoriser localement la race du pays



L'ATELIER DE VENTE EN CIRCUIT COURT

**Catégories et volumes
commercialisés par an :**

- 1 génisse en caissette
- 23 agneaux en caissette
- 22 agneaux légers
- 18 agneaux à l'entreprise « Délices Paysans »
- 355 agneaux en circuit court
« Agneau Noir du Velay »

Abattage et découpe :
Abattoir de Polignac (à 20 km de
l'exploitation)

LES MODES DE COMMERCIALISATION

- Livraison d'agneaux pour les bouchers à
l'abattoir de Polignac, 2 à 3 fois/mois.
- Livraison de l'entreprise « Délices
Paysans » à la demande.
- Livraison des particuliers une fois par
mois en période printanière & estivale.
- Les autres agneaux sont vendus en
circuit long sous le label rouge
« Agneau Laiton » d'Aveyron tout au
long de l'année. Cela permet
d'optimiser la répartition des ventes.
- Une génisse finie abattue et vendue en
caissette à des particuliers une fois/an.

**« Je fais de la vente directe en
caissette car on me le demande
localement et je suis content de
pouvoir y répondre. »**



CRÉATION D'UNE FILIÈRE LOCALE « AGNEAU NOIR DU VELAY »



L'association des producteurs d'agneaux noirs du Velay a été créée en 1995 à l'initiative d'une quinzaine d'éleveurs afin de valoriser localement les agneaux mâles de race pure pour les élevages conservant ou valorisant les agnelles de reproduction.

La commercialisation s'est développée avec l'appui d'un technicien de la Chambre d'agriculture mis à disposition de l'association et la valorisation d'agneaux lourds, y compris en croisements bouchers, auprès de GMS et des bouchers locaux. Les agneaux sont valorisés sous la marque « Agneau Noir du Velay ».

Boucheries locales :

Les agneaux sont vendus aux bouchers locaux (GMS et boucheries traditionnelles) via un prestataire local, l'entreprise Vigouroux, qui gère l'abattage et la distribution des carcasses. La rémunération de l'éleveur est garantie par un prix juste et fixé à l'avance pour l'année.

Délices Paysans :

Cette petite entreprise commercialise directement des produits fermiers auprès de particuliers habitant dans la zone urbaine de Saint-Etienne et valorise en caissette les agneaux des éleveurs de l'association.

Particuliers :

Certains agneaux sont également vendus directement en caissette à une trentaine de particuliers. La transformation et la commercialisation sont alors à la charge de l'éleveur.

Les éleveurs de l'association sont impliqués dans la promotion de la marque auprès des consommateurs lors de différentes actions de communication menées tout au long de l'année sur le département. C'est le collectif qui permet de garantir le volume d'approvisionnement et le dynamisme de la démarche. C'est aussi un outil de rencontres et d'échanges permanents entre les adhérents qui tient à cœur aux associés du GAEC des Cabarets.

« Nous nous sommes regroupés pour construire une filière locale. »

Fiche réalisée par :

Fabrice VASSORT et Mathilde PERRE - Chambre d'agriculture de Haute-Loire
06 85 25 74 30 - fvassort@haute-loire.chambagri.fr
04 71 07 21 26 - mathilde.perre@haute-loire.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 502 060

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

Crédit photos : Chambre d'agriculture de Haute-Loire

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

Points clés de la vente directe

Approvisionner la filière toute l'année

Le système de reproduction ovin accéléré avec 3 agnelages en 2 ans implique d'avoir 3 dates d'agnelage dans l'année : mars-avril, juillet-août et novembre-décembre. Ceci nous permet d'avoir des agneaux finis à commercialiser toute l'année pour des bouchers qui ont besoin d'un approvisionnement constant.

Une organisation rationnelle

Pour la commercialisation d'une génisse de plus de 500 kilos auprès d'une quinzaine de particuliers, il faut anticiper et regrouper les commandes. Cela nécessite une relation de confiance particulièrement forte entre l'éleveur et les acheteurs. Je commercialise de faibles quantités de viande en directe. Pour éviter des investissements trop lourds, je partage le matériel. J'emprunte la remorque réfrigérée de mes voisins pour ramener la viande de l'abattoir et je leur prête du matériel d'exploitation en échange. Une augmentation de l'activité nécessiterait également plus de main d'œuvre et une gestion de la satisfaction client plus difficile.

Les points de satisfaction

C'est gratifiant d'avoir des retours positifs et agréable de pouvoir discuter et échanger avec une clientèle qui apprécie la qualité de nos produits. De plus, on contribue à une consommation locale, environnementalement vertueuse. Enfin, j'ai le plaisir de maîtriser mon prix de vente ce qui n'est pas le cas en circuit long.

Quel conseil pour un jeune ?

C'est une activité chronophage et complexe qui ne supporte pas l'improvisation. Il faut être bien organisé et réfléchir les volumes d'investissements au vu de la rentabilité de l'activité. Intégrer un groupe d'éleveurs dans la même démarche est un atout considérable.



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.