



Élevage Caprins lait  
En région Pays de la Loire

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.

# Anne MECHE : reconversion professionnelle pour retrouver du sens

## Chiffres clés de l'exploitation

### Main-d'œuvre :

1,11 UMO dont 0,11 UMO salarié

### SAU :

16 ha tout en herbe

### Troupeau :

36 chèvres alpines  
13 chevrettes de renouvellement – 30 chevreaux engraisés  
3 boucs

### Production laitière :

- Volume total : 22 009 litres produits en 269 jours et entièrement transformés
- 630 kg/chèvre en 269 jours de traite
- TB : 34,2 g/kg – TP : 33,1 g/kg
- Prix du lait transformé : 3,27 €/litre

### Appellation, marque ou label :

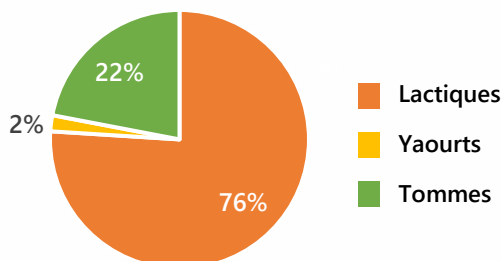
Certification Agriculture Bio depuis le 1<sup>er</sup> février 2014

### Système fourrager :

Tout en herbe, prairies permanentes.  
Pâturage à partir de Mars jusqu'en Octobre-Novembre

### Figure 1

Gamme des produits (en % des volumes)



## Un peu d'histoire...

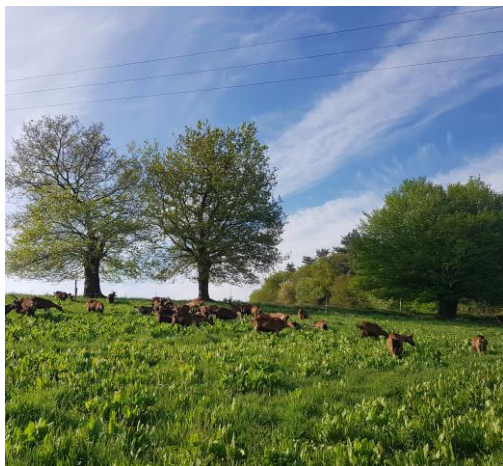
**« L'envie d'être cohérente entre la vie de famille, le travail et mes convictions environnementales »**

Ma belle-famille a acheté le corps de ferme en 2007 ainsi que 9 ha tout autour. La ferme était depuis plusieurs années sans animaux pour entretenir les surfaces de prairies permanentes. Les bâtiments existants n'étaient également plus utilisés.

Le potentiel de l'exploitation, de retravailler les terres et d'aménager les bâtiments existants m'ont donné l'envie d'entreprendre et de créer mon exploitation caprine.

J'ai pris le projet à cœur et je me suis lancée dans une reconversion professionnelle à 40 ans avec une installation en transformation fromagère et vente directe.





## Témoignage

### Pourquoi avoir fait le choix de la transformation laitière ?

C'est le plaisir de travailler le lait et de le transformer en produit fini. Je gère de A à Z, je suis actrice dans la valorisation de mes produits auprès de mes clients. Je connais le processus de fabrication de tous les produits que je vends.

### Pourquoi commercialiser en circuits courts ?

La commercialisation en circuit court permet une meilleure valorisation de mon produit mais surtout un contact direct avec la clientèle qui me paraît essentiel. Je suis la seule à pouvoir fixer mon prix car il n'y a pas d'intermédiaire et je suis à l'aise pour en discuter et le justifier auprès de ma clientèle.

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

Lorsque j'ai monté mon projet, je n'ai pas assez mesuré la charge de travail et les contraintes qui sont parfois très fortes. De plus, la surface agricole n'est pas suffisante pour optimiser mes charges alimentaires et gagner en autonomie. Je suis trop dépendante de mes fournisseurs locaux.

### Comment créez-vous de nouveaux produits ?

J'élabore personnellement toutes mes recettes que je propose à ma clientèle. Je me forme régulièrement pour proposer de nouveaux produits aux clients et ainsi diversifier ma gamme. Lorsque j'ai un nouveau produit, je leur propose de le goûter sur le marché. Si ma clientèle valide, je le développe rapidement.

## ORGANISATION DU TRAVAIL : FABRICATION ET TRANSFORMATION

Christine vient renforcer l'équipe à partir du mois de Mars jusqu'au mois d'Octobre. La transformation est réalisée tous les jours par Anne. Christine prend le relais les mardis, les mercredis et les dimanches lorsqu'Anne est au marché. Au début de la saison de mises bas, Anne produit des fromages lactiques. La fabrication de yaourts commence fin février-début mars lorsque la production laitière des chèvres est lancée. La vente à la ferme se tient sur 3 jours fixes (mercredi, vendredi et samedi) et les livraisons sont faites en même temps que les jours de marché pour optimiser les déplacements.

Figure 2

### Répartition des différentes tâches au cours de l'année

	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Reproduction												
Mises-bas	A	A	A/C									
Traite		A	A/C	A/C	A/C	A/C	A/C	A/C	A/C	A/C	A	
Pâturage			A	A	A	A	A	A	A	A	A	
Transformation		A	A/C	A/C	A/C	A/C	A/C	A/C	A/C	A/C	A	
Vente directe		A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
Marché			A	A	A	A	A	A	A	A		

A : Anne C : Christine

## PRIX DE VENTE ET CIRCUITS DE DISTRIBUTION

### Fixation du prix de vente

Ma conseillère d'entreprise INOSYS m'accompagne en calculant mon prix de revient. C'est ce qui détermine mon prix de vente.

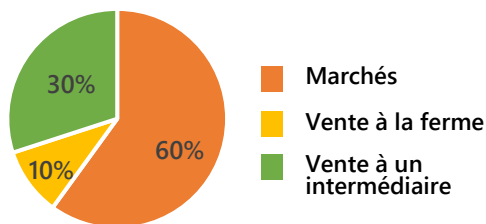


Figure 3

### Circuits de distribution (en % du volume)

#### Fiche réalisée par :

Virginie TARDIF – SEENOVIA  
(02 43 64 12 64)

#### Document édité par l'Institut de l'Élevage

149, Rue de Bercy - 75595 Paris Cedex 12 - www.idele.fr  
Septembre 2024 - Réf. : 0024 601 099

Conception : Beta Pictoris - Réalisation : Institut de l'Élevage –  
Crédits photos : Anne MECHE et Institut de l'Élevage

Pour en savoir + : [portail.inosys-reseaux-elevage.fr](http://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.

