



L'élevage caprin

Impact de la sécheresse moins marqué, prix en hausse, en un mot : de meilleurs résultats économiques

En dépit des épisodes de sécheresse en 2019, les pertes de productivité par chèvre semblent limitées. Des baisses de qualité de lait (taux protéiques et butyreux) sont observées pendant la canicule estivale. Elles impliquent de fortes diminutions de rendement fromager et peuvent, ponctuellement, empêcher la transformation en fromage. Les éleveurs s'appuyant beaucoup sur le pâturage et n'adaptant pas l'alimentation perdent un peu de volume.

Les achats d'aliments ne sont pas supérieurs à la moyenne de ces dernières années, mais les mélanges ont été modifiés pour intégrer plus de protéines. La faible disponibilité en luzerne et son prix important (+ 20 % / 2018) limitent les achats de ce fourrage.

La faible pression parasitaire permet d'améliorer la production des troupeaux habituellement touchés. Les repousses de fin d'année favorisent les fins de lactation. Certains élevages enregistrent des retards de mises bas sous l'effet de la canicule 2018.

En 2020, les perspectives s'assombrissent avec la crise sanitaire du Covid-19 qui survient au plus mauvais moment pour la filière, en période de mises bas et au pic de lactation. Le marché des chevreaux est saturé à Pâques. Les réductions de collectes de lait et de fromages à affineur, ainsi que des ventes pour les fermiers, auront des répercussions fortes sur la santé économique de la filière. Les pertes devraient être plus limitées si des alternatives sont trouvées grâce à des reports de lait et plus de commercialisation en circuits courts.

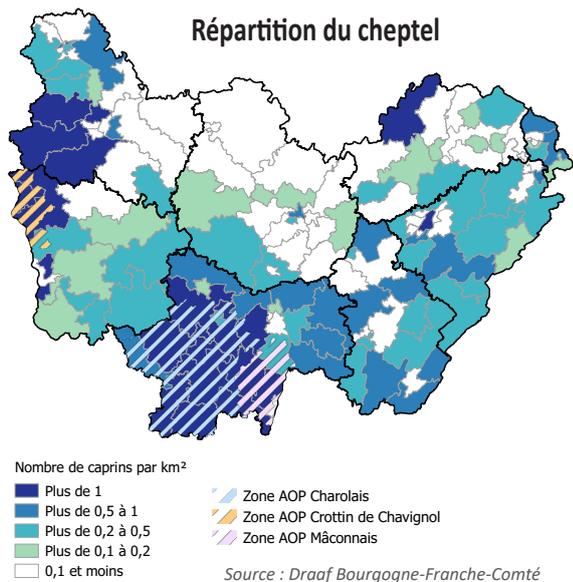


Les chiffres de la filière



* dont 19 sous SIQO et 28 livreurs de lait exclusifs

Sources : Srise/Draaf Bourgogne-Franche-Comté ; Requêtes EDE mi-2019 ; Cerfrance



La hausse de la demande soutient les installations

La fréquentation des clients à la ferme poursuit son augmentation tout au long de l'année. Cependant, les éleveurs nouvellement installés connaissent ponctuellement des difficultés avec des stocks invendus, liés au manque de temps pour développer leur clientèle. Globalement, les affineurs, les AOP et les acheteurs de lait développent leurs tonnages et recherchent des volumes de lait supplémentaires. En 2019, la filière reste attractive et permet d'installer 5 ateliers spécialisés et 8 autres associés dans d'autres ateliers.

Des fromages fermiers nombreux et de mieux en mieux répartis sur le territoire

92 % des ateliers caprins transforment la totalité de leur production laitière à la ferme. A ce jour, la région abrite 310 ateliers, dont 60, tous fermiers, en Agriculture Biologique. Le troupeau moyen compte 88 chèvres en Bourgogne-Franche-Comté, une taille bien inférieure à la moyenne nationale (171 chèvres en 2018). Cet effectif plus faible s'explique par le nombre important d'éleveurs fermiers en Saône-et-Loire (1^{er} département français pour la production de fromages fermiers), ces derniers ayant des troupeaux en moyenne plus petits que les livreurs de lait.

La moitié des ateliers caprins est associée à un atelier bovins allaitants, association caractéristique de notre région. Ces deux activités sont très complémentaires. Au total, la production fermière représente environ 12 millions de litres de lait par an, soit 2 000 tonnes de fromages de chèvre (10 % de la production fermière française) et environ 27 millions d'euros de chiffre d'affaires.

La région est organisée dans certaines zones autour de laiteries et d'affineurs

28 élevages livrent en laiterie. Parmi eux, 11 sont habilités AOP Charolais, Mâconnais ou Crottin de Chavignol et 8 ateliers sont à la fois livreurs et transformateurs fermiers.

Les élevages caprins laitiers ont livré 5 millions de litres en 2019, dont 1 million environ est transformé en région dans 5 ateliers de Saône-et-Loire. Le reste du lait, collecté dans le piémont de la Saône-et-Loire (1 200 000 litres), l'ouest de la Nièvre (1 100 000 litres) et de l'Yonne (1 650 000 litres), est transformé en régions Centre-Val de Loire et Rhône-Alpes-Auvergne.

Les affineurs collectent du fromage de chèvre « en blanc » (frais démoulé). 3 sont situés en Saône-et-Loire, 1 en région Centre et 1 dans l'Yonne. Ils collectent tout ou partie de la production auprès d'une soixantaine d'ateliers fermiers.



Élevage caprin (échantillon Cerfrance)

Les prix enfin tirés par la demande

La demande en produits caprins AOP et fermiers étant dynamique, le prix du lait collecté progresse de 2 %, atteignant 730 € / 1 000 l. Les éleveurs-transformateurs augmentent également leur prix, veillant à couvrir leur prix de revient, ce qui est nouveau, notamment au moment de l'installation. La conjonction des hausses de productivité et du prix fait augmenter le produit global de 6 % entre 2018 et 2019.

29 exploitations spécialisées

dont 83 % transforment à la ferme et 17 % vendent leur lait à des collecteurs

2,3 UMO dont 1,6 UTAF

SAU de **45** ha, dont 31 ha de surface fourragère

144 chèvres en moyenne avec une grande variabilité

(valeurs médianes : 110 chez les transformateurs, 212 chez les livreurs de lait)

740 l de lait produit / chèvre (moyenne sur 9 exploitations)

Valorisation du lait : **1,55 € / l** chez les transformateurs (moyenne sur 5 exploitations) et **0,71 € / l** chez les laitiers (moyenne sur 3 exploitations)



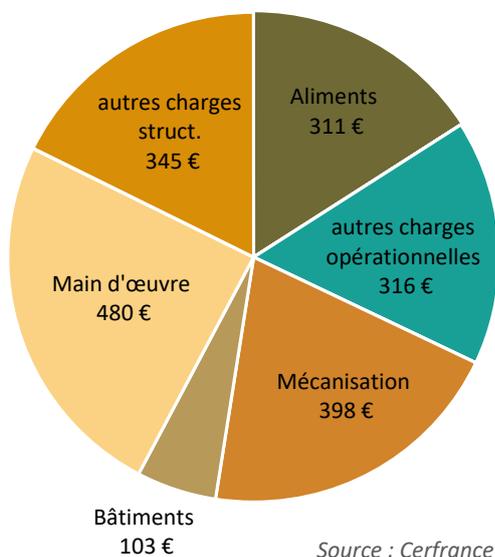
La France Agricole

Une sécheresse moins déstabilisante qu'en 2018

Globalement, les éleveurs caprins souffrent moins de la sécheresse en 2019 qu'en 2018. Les achats d'aliment sont plus faibles et la production laitière plus importante. La baisse de la production au premier trimestre est rattrapée par une hausse dès le printemps. En moyenne, le volume produit en 2019 augmente de 4 % par rapport à 2018.

Si les prix des aliments augmentent légèrement, les volumes achetés sont moindres qu'en 2018, permettant de maintenir une charge alimentaire stable. Les charges opérationnelles n'augmentent que de 1 %. Le renchérissement des coûts de l'énergie, des services et de la main d'œuvre entraîne une hausse modérée des charges de structure (+ 1 %).

**1 950 € de charges / chèvres
(transformateurs, estimation 2019)**



Source : Cerfrance

Des résultats très variables selon la taille du troupeau

L'excédent brut d'exploitation s'établit à 46 100 € (+ 12 %). Le résultat courant par UTAF, de 15 700 €, en hausse de 40 % par rapport à 2018, retrouve un niveau proche de 2017. Les élevages de moins de 100 chèvres obtiennent un résultat courant par UTAF bien plus faible que ceux élevant plus de 100 chèvres. En effet, si ces derniers ont un chargement plus important (1,09 UGB / ha de SFP contre 0,57 pour les troupeaux de moins de 100 chèvres), entraînant un coût alimentaire plus élevé, ils dégagent en revanche un meilleur produit par chèvre et ont une meilleure productivité du travail (respectivement 36 et 58 chèvres / UTH).

Une rentabilité à conforter

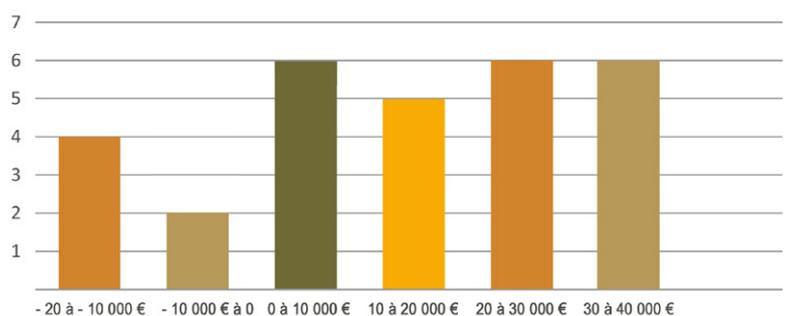
Le capital d'exploitation s'élève à 107 800 € / UMO et 157 400 € / UTAF. C'est l'un des plus bas de tous les systèmes agricoles de la région. Les besoins en foncier et en capital, relativement faibles dans les élevages caprins, facilitent les installations. Cependant, le niveau de capitalisation n'est pas proportionnel à la taille de l'exploitation. Chez les producteurs transformateurs, un seuil minimum d'investissement existe, lié à la création de la fromagerie. Dans ce groupe, le niveau de capital par chèvre est de 3 100 € / chèvre dans les élevages de moins de 100 chèvres, le double de celui observé dans les élevages de plus de 100 chèvres.

Le taux d'endettement est relativement élevé à 61 %. Près de 60 % des exploitations connaissent un risque financier nul ou faible. La rentabilité économique de 25 % est faible. Tout juste permet-elle de faire face à des annuités élevées et à des prélèvements privés faibles (15 000 € / UTAF). La marge résiduelle laisse peu de disponible pour l'autofinancement et l'épargne de sécurité.

La productivité, une des clés de la rentabilité

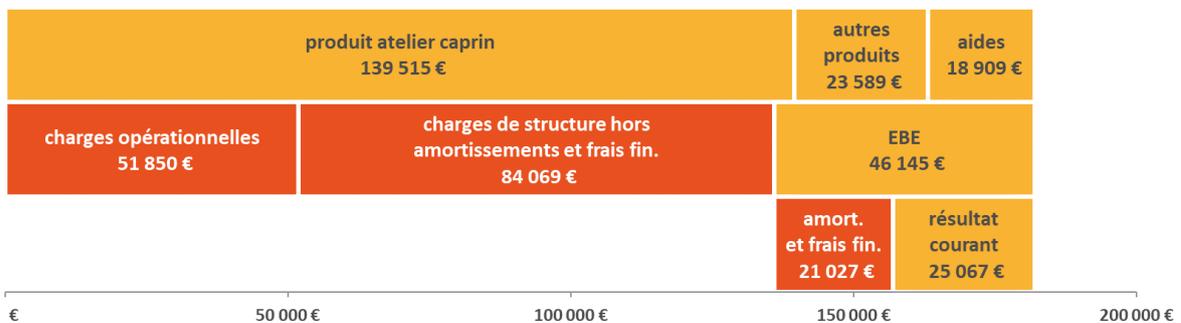
Deux leviers sont mobilisés par les exploitations les plus performantes. Le premier consiste à maximiser le produit par chèvre. Les exploitations les plus performantes dépassent les 900 € de vente du lait par chèvre (bonne valorisation du lait et productivité élevée par chèvre). Leur stratégie alimentaire, plus coûteuse que dans les exploitations les moins performantes, se révèle plus efficiente. Le second levier est la productivité de la main d'œuvre, avec un seuil de 60 chèvres / UMO, sous lequel ne descendent pas les exploitations dégagant plus de 20 000 € de résultat courant / UTAF. Atteindre cette productivité demande une organisation et une maîtrise du temps de travail qui constituent un point de tension important pour les nouveaux éleveurs.

Nombre d'exploitations par classe de résultat courant par UTAF



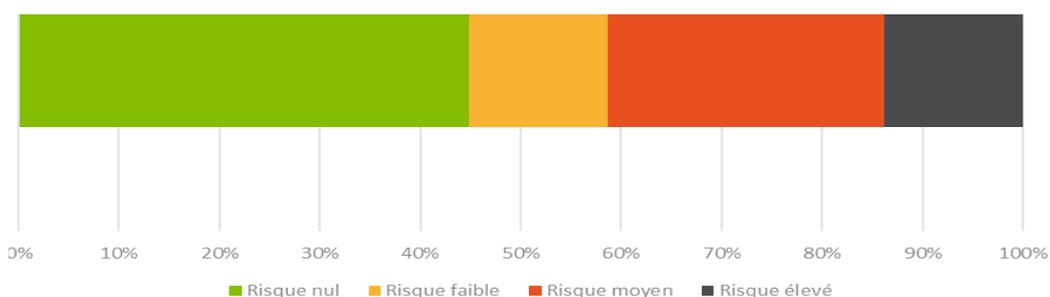
Source : Estimation 2019 - Cerfrance

Construction du résultat courant estimation 2019 : Un système peu dépendant des aides, des charges de structure importantes, du fait d'une main d'œuvre nombreuse



Source : Cerfrance

Près de 60 % des exploitations avec un risque financier nul ou peu élevé



Source : Cerfrance

Commercialiser ses fromages : un métier à part entière

ZOOM

Un producteur de fromages fermiers a trois métiers : éleveur, transformateur et commerçant. La vente ne s'improvise pas et il convient de mettre toutes les chances de son côté dès le démarrage.

Bien choisir ses débouchés

La vente directe à la ferme, sur les marchés, en livraison à domicile, exige d'être disponible et accueillant, sans négliger l'organisation et l'efficacité de sa production. Respecter des horaires d'ouverture permet de préserver les temps de travail et de repos de l'éleveur. Chaque marché hebdomadaire demande au moins 7 heures de travail, difficiles à concilier avec l'astreinte de traite et de fromagerie pour un l'éleveur seul sur son exploitation.

La vente indirecte permet d'accéder à de nombreux débouchés : grandes et moyennes surfaces, magasins de producteurs, affineurs, restaurateurs, restauration collective... Le choix des points de livraison tient compte des volumes et des distances, pour optimiser les tournées, souvent chronophages et coûteuses.

La qualité doit être très régulière car le risque d'invendus et le niveau d'exigence sont plus élevés qu'en vente directe. Producteur et revendeur ont intérêt à discuter en amont du rythme des livraisons, de l'emballage, du suivi des stocks et de la gestion des invendus. Le revendeur doit vendre le fromage à son optimum, savoir parler du produit et anticiper les pics de vente.

Assurer la valorisation de ses produits

Connaitre ses coûts de production et de son rendement fromager permet de fixer la valorisation minimum du litre de lait. Reste ensuite à trouver les justes prix en fonction des prix pratiqués alentour, puis à les ajuster chaque année. Étendre sa gamme de fromages améliore les ventes car un même client achète davantage si la gamme est diversifiée. Les coûts de la communication et de dégustation doivent être anticipés. Enfin, les démarches locales - AOP, marques collectives, traditions locales - offrent de vraies opportunités.

Conquérir, fidéliser et renouveler sa clientèle

Trois à cinq ans sont nécessaires pour consolider une clientèle. Pour y parvenir, il faut multiplier les canaux de communication : flochage du véhicule, panneaux, flyers, réseaux sociaux, articles, concours, portes ouvertes. L'effort commercial est à maintenir sans cesse : s'assurer que le client est content, entendre ses critiques et s'adapter aux nouvelles demandes.

Pour bien vendre ses fromages, il faut les aimer et savoir en parler. Reste à choisir ses modes de commercialisation en fonction de ses goûts et du temps disponible.



Auriane Moyemont