

Capr'Infos – Spécial Fermiers

Le bulletin des éleveurs de chèvres et fromagers

Les circuits de commercialisation des produits caprins fromagers des producteurs fermiers de Nouvelle-Aquitaine et Vendée

Au sommaire

- **Editorial** : « Mieux connaître la diversité des systèmes fermiers caprins de Nouvelle-Aquitaine et Vendée pour mieux les accompagner »
- Le contexte de la commercialisation et de la valorisation des fromages de chèvre en France.
- Une enquête de terrain pour aller plus loin sur la commercialisation en production fermière fromagère en Nouvelle-Aquitaine & Vendée :
 - Présentation de l'enquête,
 - Répartition en 4 groupes de commercialisation,
 - Le calcul d'une note « circuit-court »,
 - Des écarts de valorisation par litre de lait transformé,
 - L'estimation du temps de travail,
 - La valorisation du lait de chèvre en production fermière : des marges de progrès possibles !
- La valorisation du litre de lait de chèvre en production fermière : et vous, comment vous situez-vous ?
- **Contacts**

Editorial :

« Mieux connaître la diversité des systèmes fermiers caprins de Nouvelle-Aquitaine & Vendée pour mieux les accompagner »

Ce numéro « *spécial fermiers* » de notre bulletin d'informations Capr'Infos vise à diffuser des données auprès des producteurs et des techniciens sur la thématique de la commercialisation en systèmes fermiers caprins.

Une enquête réalisée en 2017 par les Chevriers Nouvelle-Aquitaine et Vendée auprès d'une vingtaine d'exploitations de Nouvelle Aquitaine et Vendée permet de repérer une typologie des principaux circuits de commercialisation empruntés par les fromagers de notre région. **Il n'existe pas un système fermier caprin, mais plusieurs types fermiers** selon les choix opérés par les producteurs. Petit ou grand, en « circuit-court court » ou en « circuit-court long », avec une forte ou une faible productivité humaine, ayant opté pour une stratégie de valorisation du lait élevée ou non, les systèmes fermiers sont multiples.

Les circuits de commercialisation empruntés, le niveau de valorisation retenu ainsi que la productivité humaine sont au cœur de cette typologie. A nous, producteurs, de bien comprendre et analyser la portée de ces informations pour piloter au mieux nos outils et optimiser ainsi nos revenus, notre temps de travail et la qualité de nos vies.

La fin de cette plaquette propose à chaque producteur de prendre un moment pour regarder ses propres données de commercialisation, penser ou repenser sa stratégie de commercialisation pour l'adapter au mieux à son contexte et à se pencher sur la question **« Et moi, à combien je valorise mon litre de lait ? Pour quel temps de travail ? Pour quels résultats économiques ? Puis je m'améliorer et progresser ? Avec quelles pistes ? »**.



Bonne lecture à tous et bon cogito !

François BONNET
Président des Chevriers Nouvelle-Aquitaine
et Vendée



Le contexte de la commercialisation et de la valorisation des fromages de chèvre en France

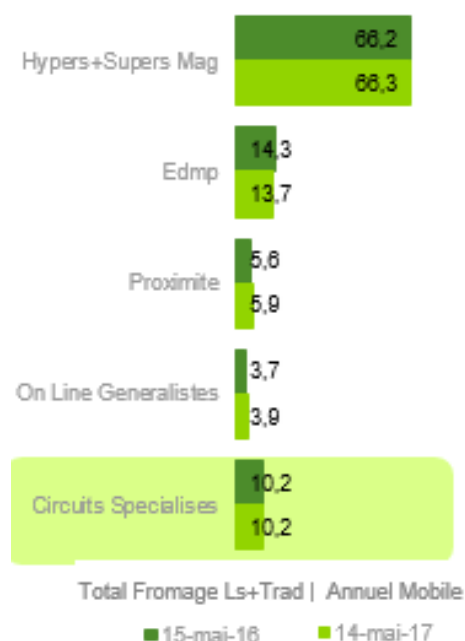
La France est le premier pays fabricant de fromages de chèvre au monde. Plus de 120 000 tonnes de fromages de chèvre ont été produites en 2016 dont 100 000 tonnes en fromageries et environ 20 000 tonnes à la ferme, soit 84 % et 16 %. Plus de 80 % de la production est consommée en France et 24 000 tonnes de fromages de chèvre sont également exportés (20 %).

La restauration collective représente un débouché d'environ 7 000 tonnes sur près de 120 000 tonnes fabriquées en 2016, et qui évolue peu en raison du prix d'achat relativement élevé des fromages de chèvre par comparaison avec ceux au lait de vache.

Les hyper et supermarchés captent 66 % de la commercialisation de l'ensemble des fromages de chèvre, 14 % pour les hard-discount, et 10 % pour les circuits spécialisés (fromageries-crémeries), tandis que 5 % de la vente est dite en « proximité » : vente à la ferme, AMAP,... (cf. figure 1 ci-dessous).

Figure 1 :

Poids des circuits dans les volumes totaux de chèvre produits (Source : Kantar)



Sur 45 fromages bénéficiant d'une AOP en France, 14 sont au lait de chèvre. Les volumes de ces fabrications

AOP restent modestes (6 %), soit 7 000 tonnes/an sur un total de 120 000 tonnes. Quant à la bûchette, elle représente près de 60 % des volumes de fromages fabriqués dans le pays (10 x plus que le volume d'AOP). Par ailleurs, on estime autour de 20 – 25 % de fromages au lait cru en France (fermier et industriel).



En 2016, on compte 850 élevages certifiés AB en France sur 4 900 exploitations laitières (17 %), totalisant 53 284 chèvres laitières (12 %) représentant 5,7 millions de litres de lait bio livrés (1,2 %) et 1 100 tonnes de fromages fabriqués en laiteries (1,1 %).

Le segment des fromages de chèvre est situé en haut de gamme du marché du fromage. Le prix de vente consommateurs moyen est de 11,5 € le kilo en libre-service (GMS) contre 8,75 € en moyenne pour le fromage, tous segments confondus. Aujourd'hui, 84 % des foyers français achètent du fromage de chèvre à raison de 2 kg /ménage/an.

Concernant les marchés, l'ANICAP indique dans son Plan de Filière :

« Les gains de part de marché s'obtiennent désormais essentiellement par l'augmentation démographique et par l'enrichissement de l'offre via des innovations d'une part et une segmentation accrue d'autre part. Les fabrications et les ventes de lait UHT et de yaourts au lait de chèvre connaissent une progression notable en volume comme en valeur même si elles restent encore marginales en termes de part de marché. Tout porte à croire que la croissance récente, et tout à fait notable de la consommation de lait de chèvre UHT et surtout de yaourts au lait de chèvre, se poursuivra, du moins à court et moyen terme. Des marchés sont porteurs à l'export mais à l'évolution incertaine. Les marchés dits « matures » sont les pays européens, avec l'Allemagne en tête, et les Etats-Unis. »



Une enquête de terrain pour aller plus loin sur la production fromagère en Nouvelle-Aquitaine & Vendée

Présentation de l'enquête

Courant 2017, une enquête a été conduite menée par l'équipe des Chevriers Nouvelle-Aquitaine et Vendée en lien avec Mathieu BOISSON, étudiant en BTS PA, dans 19 exploitations fromagères et mixtes adhérentes de la Route des Fromages et situées en Poitou-Charentes.

L'objectif de cette enquête était de :

- réaliser une typologie des principaux systèmes de production et de commercialisation des exploitations fromagères proposant des fromages et/ou de la viande caprine,
- établir les différentes caractéristiques des circuits de commercialisation utilisés par les producteurs,
- identifier les écarts de valorisation du lait de chèvre en transformation fromagère fromagère entre les circuits longs et les circuits courts afin de déterminer le circuit

de commercialisation le plus avantageux pour le producteur.

- estimer le temps de travail pour la commercialisation en fonction des circuits de commercialisations utilisés.

Cette enquête a rassemblé 5 producteurs mixtes (laitier + fermier) et 14 fermiers (pour qui tout le lait est transformé). Le nombre moyen de chèvres par exploitation est de 167 (et de 96 si on ne prend que les exploitations fromagères non mixtes (où tout le lait est transformé). On observe 3,6 UMO/exploitation en moyenne, dont 1,6 UMO salariée. La production de lait transformé - par ferme et par an - est de 84 000 litres en moyenne. 20 000 litres sont transformés en moyenne par UMO et par an. Le chargement animal est très élevé en moyenne (4 ch/ha SFP). La moitié des exploitations bénéficient d'un signe de qualité.

Tableau 1 : Présentation des 19 exploitations enquêtées, un panel diversifié

| N° Expl. | Syst. | UMO Tot | UMO Sal | SAU | SFP | Chèvres | Ch/ha SFP | Prod lait/an | dont transfo | Transfo/UMO (L) | % transfo à la ferme | Qualité (AB, AOP) |
|-------------|----------------------|------------|------------|-------------|-------------|------------|------------|----------------|----------------|-----------------|----------------------|--------------------|
| 16 | M (LF) | 2,5 | 0,5 | 30 | 30 | 260 | 8,7 | 213 000 | 13 000 | 5 200 | 6% | NON |
| 17 | M (LF) | 5,5 | 2,5 | 300 | - | 365 | - | 300 000 | 75 000 | 13 636 | 25% | OUI |
| 18 | M (LF) | 4,75 | 1,75 | 133 | 95 | 480 | 5,1 | 400 000 | 120 000 | 25 263 | 30% | NON |
| 13 | M (LF) | 2,2 | 0,2 | 10 | 10 | 160 | 16 | 131 000 | 40 000 | 18 182 | 31% | NON |
| 19 | M (LF) | 18 | 13 | 300 | 256 | 665 | 2,6 | 527 000 | 424 000 | 23 556 | 80% | OUI |
| 4 | F | 1,5 | 0,5 | 17 | 17 | 40 | 2,4 | 19 800 | 19 800 | 13 200 | 100% | NON |
| 2 | F | 1 | 0 | 13,4 | 13,4 | 25 | 1,9 | 12 153 | 12 153 | 12 153 | 100% | NON |
| 7 | F | 1,5 | 0 | 29 | 12 | 56 | 4,7 | 33 000 | 33 000 | 22 000 | 100% | NON |
| 5 | F | 2 | 0 | 90 | 10 | 45 | 4,5 | 25 000 | 25 000 | 12 500 | 100% | NON |
| 9 | F | 2 | 0 | 28 | 28 | 66 | 2,4 | 22 000 | 22 000 | 11 000 | 100% | OUI |
| 8 | F | 3 | 0 | 31 | 27,5 | 60 | 2,2 | 33 000 | 33 000 | 11 000 | 100% | OUI |
| 11 | F | 3,5 | 2,5 | 10 | 0 | 150 | - | 127 000 | 127 000 | 36 286 | 100% | NON |
| 10 | F | 4 | 0 | 20 | 20 | 76 | 3,8 | 50 000 | 50 000 | 12 500 | 100% | OUI |
| 12 | F | 6 | 4 | 82 | - | 165 | - | 170 000 | 170 000 | 28 333 | 100% | OUI |
| 6 | F | 1,1 | 0 | 20 | 20 | 50 | 2,5 | 9 000 | 9 000 | 8 182 | 100% | OUI |
| 1 | F | 1 | 0 | 24 | 24 | 19 | 0,8 | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 100% | OUI |
| 3 | F | 1 | 0 | 21 | 8 | 40 | 5 | 24 000 | 24 000 | 24 000 | 100% | OUI |
| 15 | F | 5 | 4 | 0 | 0 | 225 | - | 220 000 | 220 000 | 44 000 | 100% | NON |
| 14 | F | 3,5 | 1,5 | 80 | 30 | 230 | 7,7 | 190 000 | 190 000 | 54 286 | 100% | NON |
| 19 P | 14 F/ 5 M | 3,6 | 1,6 | 65,2 | 35,3 | 167 | 4 | 132 208 | 84 892 | 20 067 | 83 % | 9 Q / 10 NQ |
| Min | | 1 | 0 | 0 | 0 | 19 | 0,8 | 6 000 | 6 000 | 5 200 | 6 % | |
| Max | | 18 | 13 | 300 | 256 | 480 | 16 | 527 000 | 424 000 | 54 286 | 100 % | |

F : fermier / M : mixte / LF : laitier fermier / P : producteurs / UMO : unité de main d'œuvre / Q : signe de qualité

Une répartition des exploitations fromagères fermières en 4 groupes de commercialisation

L'enquête a permis de classer ces 19 exploitations en 4 groupes distincts de commercialisation :

- Groupe 1 : les producteurs commercialisant principalement à la ferme
- Groupe 2 : ceux qui privilégient la vente sur les marchés, en Amap, dans les restaurants et sur les foires
- Groupe 3 : ceux qui commercialisent majoritairement en GMS (grandes et moyennes surfaces) et magasins de producteurs
- Groupe 4 : ceux qui commercialisent aux grossistes et à des crémiers hors région

Tableau 2 : Répartition de la commercialisation selon le circuit et le groupe

| | Groupe 1 « vente à la ferme » | Groupe 2 « marchés, Amap, restos, foires » | Groupe 3 « GMS, magasins de producteurs » | Groupe 4 « grossistes et crémiers hors région » |
|-----------------------|----------------------------------|---|--|--|
| Vente à la ferme | 74 % | 12 % | 5 % | 0 % |
| Marché | 13 % | 59 % | 3 % | 0 % |
| Amap | 1 % | 7 % | 5 % | 0 % |
| Restaurant | 2 % | 2 % | 1 % | 0 % |
| Foire/ Evènements | 0 % | 4 % | 5 % | 0 % |
| Magasins producteurs | 1 % | 4 % | 15 % | 0 % |
| GMS | 5 % | 8 % | 62 % | 0 % |
| Crémier, grossiste... | 4 % | 5 % | 5 % | 100 % |

Aucun des producteurs enquêtés n'a qu'un seul mode de commercialisation. En fait, pour ce qui est de cette commercialisation : « ça panache » (excepté pour une exploitation du Groupe 4 qui commercialise chez un grossiste et un affineur, et qui privilégie donc uniquement un circuit long pour ses fromages).

La définition la plus habituelle de circuit-court est la suivante : « le circuit de distribution dans lequel intervient au maximum un intermédiaire entre le producteur et le consommateur ». Exemple : vente directe à la ferme, vente en AMAP, vente en magasins de producteurs... Les groupes 1, 2 et 3 sont concernés par cette forme de commercialisation. Inversement, un circuit long sera celui qui emprunte au moins deux intermédiaires. Exemple : vente à un grossiste, à une laiterie... Souvent, nous ajoutons à cette définition une notion de distance géographique qui s'ajoute au nombre d'intermédiaires.

Notre enquête s'est ensuite attachée à mesurer le « degré de circuit-court » développé par les producteurs en créant un indicateur des circuits de commercialisation des exploitations fromagères fermières que nous avons appelé « **la note circuit-court** » (Voir l'encadré de la page suivante pour connaître ses modalités de calcul).

Cette note attribuée à chaque exploitation permet de caractériser et d'analyser la commercialisation de chaque exploitation fermière de façon synthétique. On évoque à présent les notions de « **circuits-courts courts** » et de « **circuits-courts longs** ».

Distinguer plus finement les types de circuits-courts de commercialisation des exploitations fermières est une porte vers l'analyse de leur fonctionnement systémique,

c'est-à-dire en particulier des équilibres permis par **trois critères essentiels de description de l'exploitation** qui sont : **la productivité humaine (en litres de lait transformés par an par UMO), la valorisation par litre de lait transformé (en €/L) et le temps de travail de chacun**. En effet, nous constatons des différences très importantes entre exploitations fermières sur ces indicateurs qui impactent obligatoirement la réussite sociale et économique des producteurs.

Notre responsabilité aux Chevriers Nouvelle-Aquitaine et Vendée est d'optimiser notre accompagnement des producteurs fromagers fermiers pour leur permettre tout d'abord de se situer et ensuite d'améliorer leur système. La commercialisation est un sujet central de cette problématique.

Le calcul d'une « Note circuits-court » pour les exploitations fermières

Afin de situer chaque exploitation selon la distance de commercialisation de ses produits et de son nombre d'intermédiaires, nous proposons une méthode permettant de produire un indicateur d'appréciation d'une mesure du circuit de commercialisation qui varie de 0 à 1. Cette note varie selon la part des différents types de circuits de commercialisation de chaque exploitation. Cet indicateur prend en compte deux variables qui sont à la fois la distance géographique de commercialisation des produits caprins et le nombre d'intermédiaires entre le producteur et le consommateur.

Méthode de calcul de l'indicateur « circuit court »

Pour chaque circuit de commercialisation, deux coefficients sont attribués :

- un premier coefficient est attribué pour le nombre d'intermédiaires. Il permet de différencier les circuits très courts, courts et longs :
 - Coefficient 1 : il n'y a pas d'intermédiaire
 - Coefficient 0,5 : il y a 1 intermédiaire
 - Coefficient 0 : il y a au moins 2 intermédiaires

- un second coefficient nous permet d'affiner notre distinction des circuits de commercialisation pour obtenir une meilleure vision d'ensemble des circuits utilisés :
 - Coefficient 1 : la commercialisation est sur le lieu de production
 - Coefficient 0,7 : la commercialisation reste proche de la zone de production
 - Coefficient 0,3 : la commercialisation reste sur le département de production
 - Coefficient 0 : la commercialisation se fait à l'échelle nationale ou plus éloignée encore

Ensuite, la multiplication de ces coefficients avec la part de volumes commercialisés dans chaque circuit permet par addition de déterminer l'indicateur du niveau de circuit court emprunté sur l'exploitation (cf illustration).

A partir du calcul de ces indicateurs pour chacune des exploitations enquêtées, nous réalisons une typologie des circuits-courts courts à circuits-courts longs.

Illustration du calcul : prenons l'exemple d'une exploitation que l'on nomme « A » qui a 150 chèvres. L'exploitation transforme 100 % du lait produit. Son chiffre d'affaires se répartit de la façon suivante : 10 % en vente à la ferme, 50 % sur les marchés, 20 % en magasin de producteur et 20 % en grande et moyenne surface.

| Circuits de commercialisation | Coef. pour le nb d'intermédiaires | Coef. pour la distance | % CA | Note CC |
|-------------------------------|-----------------------------------|------------------------|----------------|-------------|
| Vente à la ferme | 1 | 1 | 16,5 % | 0,17 |
| Marché / tournée | 1 | 0,7 | 47,0 % | 0,33 |
| Amap / Panier | 1 | 0,7 | 0,0 % | 0 |
| Foire / Evènementiel | 1 | 0,3 | 0,0 % | 0 |
| Scolaire / entreprise | 0,5 | 0,7 | 0,0 % | 0 |
| Restaurant | 0,5 | 0,7 | 0,0 % | 0 |
| Magasin de producteur | 0,5 | 0,3 | 18,0 % | 0,03 |
| GMS (local) | 0,5 | 0,3 | 18,5 % | 0,03 |
| Affineur | 0 | 0 | 0 % | 0 |
| Crémier | 0 | 0 | 0,0 % | 0 |
| Laiterie | 0 | 0 | 0,0 % | 0 |
| Grossiste | 0 | 0 | 0,0 % | 0 |
| Centrale d'achat | 0 | 0 | 0,0 % | 0 |
| totaux | | | 100,0 % | 0,55 |

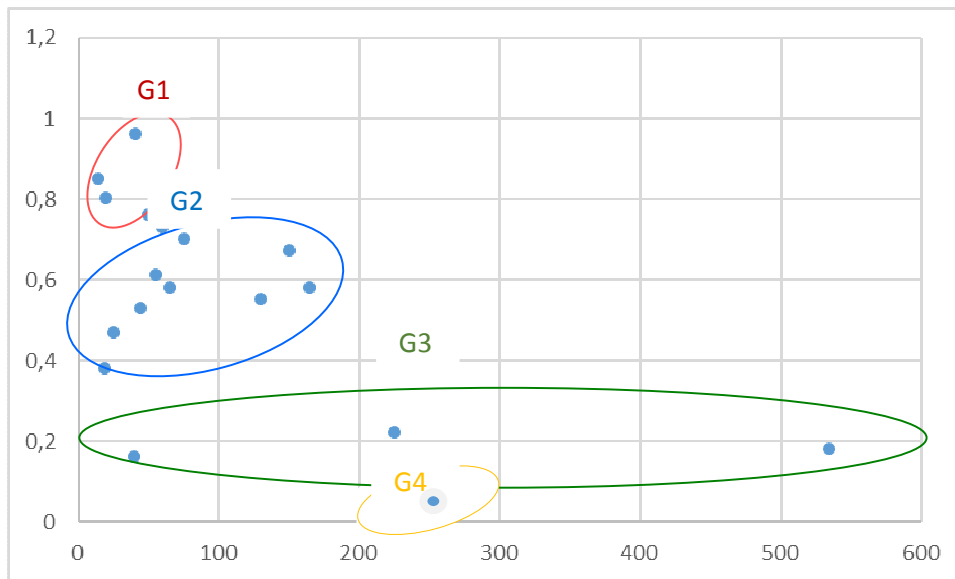
Renseigner les % de CA (chiffre d'affaire) pour chaque circuit ou parts des volumes de produits caprins commercialisés par circuit

Une formule de calcul multiplie les 2 coefficients et le % de chiffre d'affaire pour obtenir une note par circuit. Ici $1 * 0,7 * 47\% = 0,33$

La note globale « longueur de circuit » est ensuite calculée avec la somme de chaque note de circuit.

Figure 2 :

Graphique de la « note Circuit Court » en fonction du nombre de chèvres dont le lait est transformé à la ferme
(* plus la note « distance de CC » est élevé et plus le circuit est court)



En représentant la note circuit-court de toutes les exploitations fermières de notre enquête (cf. figure 2) en fonction du nombre de chèvres dont le lait est transformé, nous constatons tendanciellement que :

- les plus petites exploitations fermières utilisent majoritairement les circuits directs sans intermédiaires et privilégient la proximité (note circuit-court entre 0,8 et 1).
- les plus grandes exploitations fermières sont plus nombreuses à utiliser des circuits avec un intermédiaire et souvent les produits partent plus loin (note circuit-court inférieure à 0,2).

Mais ce ne sont que des tendances puisque certaines des « grosses » exploitations fermières commercialisent « en local », et certaines « petites » exploitations peuvent vendre sur de plus grandes distances. Malgré tout, des tendances se dégagent qui se comprennent aisément.

Des écarts de valorisation par litre de lait transformé en fromages fermiers

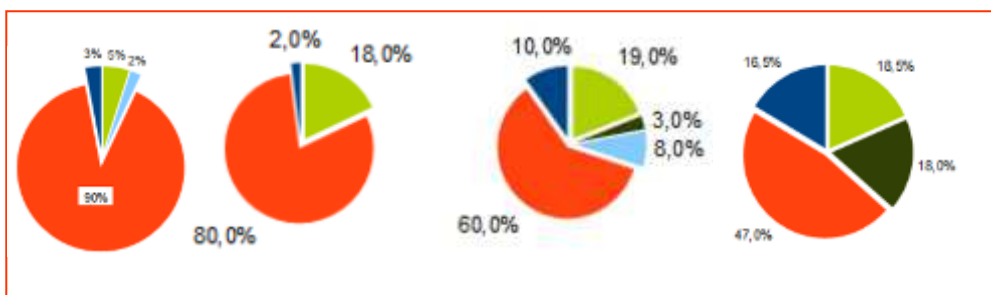
Les graphiques présentés ci-après témoignent visuellement de la grande diversité des stratégies de

commercialisation des producteurs et permettent de commencer à appréhender les différences de valorisation au litre selon les stratégies des producteurs :

- parmi ceux qui vendent **majoritairement à la ferme**, on constate qu'ils ont une « note circuit court » similaire (proche de 0 car circuit direct plus en proximité), mais des écarts dans la valorisation au litre de lait (entre 2,1 et 2,3 euros/litre).
- parmi ceux qui vendent **principalement sur les marchés**, les écarts de valorisation au litre sont encore plus flagrants : certains valorisent à 1,9 €/litre et d'autres à 2,6 €/litre au sein de ce même groupe !
- parmi ceux qui vendent **surtout aux GMS**, les écarts de valorisation au litre sont également flagrants : entre 1,8 et 2,6 €/litre...

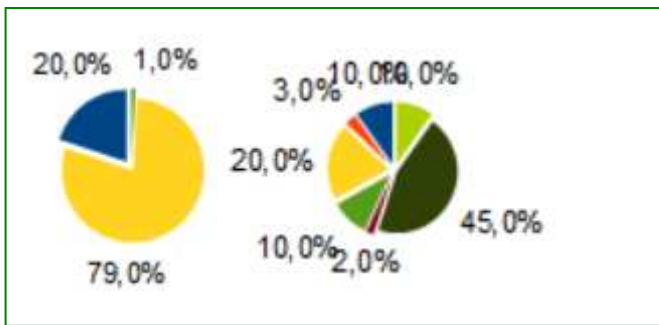
Enfin, en regardant ces « camemberts », il faut se souvenir que certains producteurs sont mixtes. C'est par exemple le cas du producteur qui vend 90 % de sa production à la ferme avec un troupeau de 160 chèvres : cela peut surprendre par le volume de lait à écouler en direct ! (à noter qu'il s'agit d'un cas qui ne transforme qu'une partie de son lait (30 % du lait est transformé)).

Figure 3 : Représentation des types de commercialisation par exploitation : *des stratégies bien distinctes*



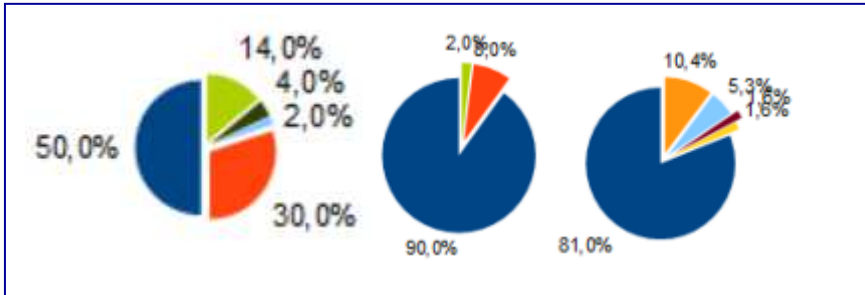
Ventes principales sur les marchés

- 365 CH - 75KL/an - 1,9 €/L - Note 0,67
- 45 CH - 25 KL/an - 2,6 €/L - Note 0,61
- 480 CH - 120 KL/an - 2,2 €/L - Note 0,58
- 150 CH - 127 KL/an - 2,6 €/L - Note



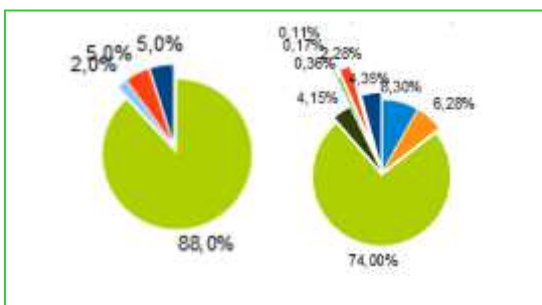
**Ventes principales via des AMAP
ou Magasins de producteurs**

50 CH – 9 KL/an – 2,1 €/L – Note 0,76
19 CH – 6 KL/an – 2,5 €/L – Note 0,38



Ventes principales à la ferme

260 CH – 13 KL/an – 2,3 €/L – Note 0,74
160 CH – 40 KL/an – 2,1 €/L – Note 0,96
25 CH – 12 KL/an – 2,3 €/L – Note 0,85

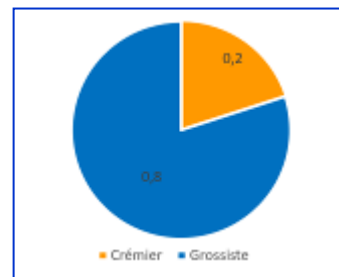


Ventes principales via des GMS

225 CH – 220 KL/an – 2,6 €/L – Note 0,22
665 CH – 425 KL/an – 1,8 €/L – Note 0,18

Légende

- Vente à la ferme
- Marché / tournée
- Amap / Panier
- Foir / Event
- Scolaire / entreprise
- Restaurant
- Magasin de producteur
- GMS (local)
- Affineur



**Ventes principales via
grossiste**

230 CH – 190 KL/an –
1,4 €/L – Note 0

La représentation graphique des modes de commercialisation permet de mesurer les différences importantes de stratégie commerciale existantes entre exploitations fermières et révélées par les notes circuits-courts.

Corrélation entre le type de commercialisation et la valorisation au litre de lait

On a distingué différents systèmes de commercialisation en production fermière. A présent posons-nous la question suivante : « Y-a-t-il une corrélation entre le type de commercialisation et la valorisation au litre de lait ? Et

si oui, de quel ordre ? ». Le tableau 3 ci-après est une approche descriptive des grands types de systèmes fromagers fermiers reposant en premier lieu sur le mode de commercialisation des producteurs.

Tableau 3 : Niveaux de valorisations par litre de lait selon le circuit de commercialisation (selon les groupes)

| Typologie des circuits de commercialisation | Nombre de chèvres | Volume de lait transformé par an (L) | Valorisation par litre (€) | Note distance de circuit * |
|---|-------------------|--------------------------------------|----------------------------|----------------------------|
| Groupe 1 – Vente à la ferme | 148 | 22 000 | 2,2 | 0,9 |
| Groupe 2 – Vente sur les marchés | 260 | 87 000 | 2,3 | 0,6 |
| Groupe 3 – vente en GMS | 445 | 322 000 | 2,2 | 0,2 |
| Groupe 4 – vente via les grossistes | 230 | 190 000 | 1,4 | 0 |

* plus la note « distance de CC » est élevée et plus le circuit est court.

Etonnamment, la valorisation peut être similaire que ce soit en vente sur les marchés, à la ferme, ou en GMS. En fait, nous le verrons, ce qui va faire la différence entre les

exploitations, c'est la productivité humaine : « **Combien de temps j'y passe pour avoir ce niveau de valorisation au litre ?** »

Tableau 4 : Valorisations au litre de lait transformé selon la taille du cheptel (exploitations fermières et mixtes)

| Groupes de commercialisation | Nombre de chèvres | Nombre de producteurs | valorisation / 1000 L Lait | Ecart |
|------------------------------|-------------------|-----------------------|----------------------------|----------------------|
| Groupe 1 | < 100 | 10 | 2 325 € | 1 850 à 3 000 |
| Groupe 2 | 100 - 300 | 6 | 2 275 € | 1 400 à 2 650 |
| Groupe 3 | > 300 | 4 | 2 218 € | 1 900 à 2 900 |
| Ensemble | 19 à 1070 | 20 | 2 350 € | 1 400 à 3 000 |

On note que, dans notre échantillon, il n'y a pas de grande différence de valorisation au litre entre les « grosses exploitations » qui ont beaucoup de chèvres et les petites exploitations. Ils valorisent globalement au même niveau,

soit autour 2,1 à 2,3 €/litre. Par contre, les écarts entre exploitations au sein d'un même groupe sont très élevés, de 1,4 à 3 €/litre, soit un rapport de 1 à 2.

Tableau 5 : valorisations par 1 000 litres de lait produit selon l'appartenance ou non à un signe de qualité

| Signes de qualité | Nombre d'exploitations | Valorisation moyenne /1000 L (€) | Volume transformé /an /UMO Tot (L) |
|------------------------|------------------------|----------------------------------|------------------------------------|
| ADDCP | 2 | 2 625 € | 8.500 |
| SPC | 4 | 2 238 € | 15.663 |
| AB | 6 | 1 957 € | 10.760 |
| Tous signes de qualité | 9 | 2 289 € | 23.037 |
| Hors signes de qualité | 10 | 2 300 € | 23.307 |

Légende : ADDCP : chèvre poitevine / SPC : Signé Poitou-Charentes / AB : agriculture biologique

Individuellement certaines exploitations sous signe de qualité ont de très bonnes valorisations par litre de lait transformé. Mais quand on observe les moyennes données par les résultats de l'enquête, on constate que les producteurs qui développent des signes de qualité ne valorisent en moyenne pas mieux que ceux qui n'en ont pas ! Une analyse plus fine de la fixation de ces prix de fromages par les producteurs serait intéressante à mener.

D'autres éléments peuvent aussi expliquer des écarts de valorisation du litre de lait transformé :

- **le prix de vente** pratiqué par les producteurs ! Sur un même produit, l'un peut vendre plus cher ce qui contribuera à une plus grande valorisation au litre. En fait, le prix de vente va être fixé en fonction de plusieurs critères, lié à son système de production (agriculture bio ou conventionnelle, race de la chèvre...). Le prix va donc



dépendre des charges, des coûts de production (achat d'aliments ou non...), mais aussi des coûts de transformation et des coûts de commercialisation ! D'où l'intérêt de bien les connaître. De plus, certains producteurs suivent l'augmentation du coût de la vie chaque année en augmentant légèrement leurs prix, tandis que d'autres ne le font pas et peuvent se

pénaliser. Bref, fixer son prix de vente ne se fait pas à la légère et peu avoir de fortes répercussions sur sa valorisation...

- Il dépend aussi de la **zone géographique**, de l'acceptabilité du prix par les clients... Il peut aussi dépendre de la concurrence locale, des prix pratiqués localement...
- **le type de produit fabriqué** ! La valorisation au litre quand on fabrique des yaourts est plus importante qu'avec des lactiques, qui est elle-même plus importante qu'avec des tommes... Or, il y a plus de temps de travail sur les tommes que sur les yaourts ! Et les glaces au lait de chèvre, un produit qui se développe ? La valorisation au litre est encore plus élevée que sur les yaourts... Mais encore faut-il s'assurer de débouchés pour ce produit, dont l'habitude de consommation n'est pas aussi ancrée que d'acheter un crottin sur le marché...
- **les pertes et invendus** : moins il y en a, bien sûr, plus la valorisation est importante. D'où la nécessité de réaliser un planning de production annuel, en se basant sur l'expérience des ventes des années précédentes. Il est possible d'anticiper les périodes à forte augmentation des ventes. Les producteurs mixtes (laitier + fermier) ont la possibilité de vendre davantage de lait à la laiterie sur les périodes qui sont plus creuses au niveau de la vente. Pour ceux qui sont

en fermiers non mixtes qui transforment tout le lait à la ferme et ne livrent pas à la laiterie :

- l'accent peut être mis sur la gestion du troupeau : par exemple : déssaisonner en 3 lots pour couvrir les besoins, ou mettre 30 % du troupeau en lactation longue...
 - et sur la gestion des fabrications : par exemple, fabriquer des tommes à certaines périodes ou faire un report de caillé congelé, ...
- **le rendement fromager** : avec un même litre de lait, on ne fabrique pas forcément exactement le même poids de fromage, selon la technique de fabrication ou la qualité du lait des chèvres...

L'estimation essentielle du temps de travail en exploitations fromagères fermières

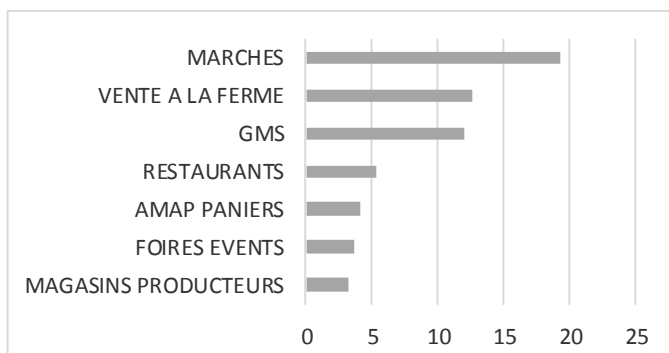
Notre enquête a permis d'interroger les producteurs sur le temps passé à la commercialisation : un aspect très important de stratégie et de résultat



d'exploitation. En effet, la rentabilité d'une exploitation fromagère fermière dépend du rapport entre la valorisation du prix de litre de lait (et donc du kg de fromage) et du temps passé à la commercialisation. La rentabilité de la ferme, le revenu du producteur, le temps de travail, l'attractivité du métier et la transmissibilité de l'exploitation dépendent de ces équilibres temps/argent (la valorisation du litre de lait transformé ne va pas s'apprécier de la même façon selon le temps qu'on y passe à le commercialiser).

Figure 4 :

Temps passé à la commercialisation par circuit de commercialisation (en h/semaine)



L'analyse du temps passé à la commercialisation, pour les 19 exploitations enquêtées, montre un temps de commercialisation supérieur pour les circuits « vente à la ferme » et « marchés ». Le temps nécessaire à la commercialisation via les magasins de producteurs et les GMS est plus court.

Pour la vente sur les marchés, il est important de tenir compte du temps de préparation (conditionnement, chargement, préparation de la caisse, retour des invendus...) en plus du temps de déplacement et de présence sur le marché. La vente aux GMS nécessite de prendre en compte le temps passé à la préparation et à la livraison, mais aussi à la relance clients, à la prise de commandes, à la facturation...

Une étude menée par la FRESYCA en 2011 montrait des temps de commercialisation un peu moins importants pour les circuits longs que pour les circuits courts. Mais elle montrait aussi que la différence du temps passé se situe surtout dans la transformation : pour transformer 1 000 litres de lait, les exploitations de plus de 80 chèvres passent en moyenne 31 heures/an, alors que, toujours pour 1 000 litres, les plus petites exploitations de moins de 80 chèvres passent en moyenne 48 heures/an. Le groupe des grosses exploitations emploie davantage de salariés pour la transformation, ce qui représente une charge ; mais plus on a de volume de lait, plus la main d'œuvre est efficace (en nombre de litres de lait transformés par UMO) alors qu'un exploitant seul transforme moins de litres de lait à l'heure. Cela s'explique notamment par le type d'équipement et l'organisation du travail.

A noter que certains circuits restent peu étudiés et peu choisis par les producteurs : les circuits directs hors région (avec peu ou pas d'intermédiaires). Exemple : un producteur qui vend à des restaurants ou à des crémiers-fromagers parisiens. Or, ce mode de commercialisation pourrait être intéressant pour garder de la valeur ajoutée, à condition de bien rationaliser le temps de travail passé à trouver de nouveaux marchés et à livrer.

La valorisation du lait de chèvre en production fermière : des marges de progrès possibles !

Le tableau 6 révèle la grande diversité de systèmes d'exploitation fromagers fermiers en Nouvelle-Aquitaine et Vendée. Cette typologie d'exploitations est en particulier caractérisable par la productivité humaine (litres de lait transformés/an/UMO) et la valorisation des fromages ramenée au litre de lait.

Tableau 6 : Résultats techniques et économiques des 19 exploitations fermières et mixtes enquêtées

| N° Expl. | Group e | Syst | UMO Tot | Che- vres | chèvre s/UM O | Prod lait/an (litres) | dont transfo (litres) | Trans- fo/ UMO (L) | % transfo | Qualité (AB, AOP, ..) | Valori- sation €/1000 L | CA trans- fo/ UMO Tot (€) |
|------------------|----------------|-------------------|-------------|--------------|---------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|-------------|-----------------------|-------------------------|---------------------------|
| Moyenne M | 1,2,3 | M (LF) | 6,59 | 386 | 76,2 | 314200 | 134400 | 17167 | 34% | 2Q/3NQ | 2 212 € | 30 657 € |
| 16 | 1 | M (LF) | 2,5 | 260 | 104 | 213000 | 13000 | 5200 | 6% | NON | 2 300 € | 11 960 € |
| 17 | 2 | M (LF) | 5,5 | 365 | 66 | 300000 | 75000 | 13636 | 25% | OUI | 1 900 € | 25 909 € |
| 13 | 1 | M (LF) | 2,2 | 160 | 73 | 131000 | 40000 | 18182 | 31% | NON | 2 100 € | 38 182 € |
| 19 | 3 | M (LF) | 18 | 665 | 37 | 527000 | 424000 | 23556 | 80% | OUI | 1 820 € | 42 871 € |
| 18 | 2 | M (LF) | 4,75 | 480 | 101 | 400000 | 120000 | 25263 | 30% | NON | 2 200 € | 55 579 € |
| 4 | 1 | F | 1,5 | 40 | 27 | 19800 | 19800 | 13200 | 100% | NON | 1 850 € | 60 000 € |
| 2 | 1 | F | 1 | 25 | 25 | 12153 | 12153 | 12153 | 100% | NON | 2 350 € | 28 560 € |
| 1 | 3 | F | 1 | 19 | 19 | 6000 | 6000 | 6000 | 100% | OUI | 2 500 € | 15 000 € |
| 6 | 2 | F | 1,1 | 50 | 45 | 9000 | 9000 | 8182 | 100% | OUI | 2 100 € | 17 182 € |
| 9 | 2 | F | 2 | 66 | 33 | 22000 | 22000 | 11000 | 100% | OUI | 3 000 € | 33 000 € |
| 8 | 2 | F | 3 | 60 | 20 | 33000 | 33000 | 11000 | 100% | OUI | 2 750 € | 30 250 € |
| 5 | 2 | F | 2 | 45 | 23 | 25000 | 25000 | 12500 | 100% | NON | 2 600 € | 32 500 € |
| 10 | 2 | F | 4 | 76 | 19 | 50000 | 50000 | 12500 | 100% | OUI | 2 300 € | 28 750 € |
| 7 | 2 | F | 1,5 | 56 | 37 | 33000 | 33000 | 22000 | 100% | NON | 1 900 € | 41 800 € |
| 3 | 3 | F | 1 | 40 | 40 | 24000 | 24000 | 24000 | 100% | OUI | 1 900 € | 45 600 € |
| 12 | 2 | F | 6 | 165 | 28 | 170000 | 170000 | 28333 | 100% | OUI | 2 650 € | 75 083 € |
| 11 | 2 | F | 3,5 | 150 | 43 | 127000 | 127000 | 36286 | 100% | NON | 2 600 € | 94 343 € |
| 15 | 3 | F | 5 | 225 | 45 | 220000 | 220000 | 44000 | 100% | NON | 2 600 € | 114 400 € |
| 14 | 4 | F | 3,5 | 230 | 66 | 190000 | 190000 | 54286 | 100% | NON | 1 400 € | 76 000 € |
| moyenne F | 1,2,3,4 | F | 3 | 96 | 36 | 72381 | 72381 | 22726 | 100% | 7Q/7NQ | 2 321 € | 49 462 € |
| 19 P | | 14 F / 5 M | 3,8 | 221,4 | 54,6 | 183797,5 | 84692,3 | 19541 | 80 % | 9 Q / 10 NQ | 2311,6 | 42 969 € |

NB : les exploitations sont ici triées selon le système, mixte (M) et fermier (F) et selon la productivité (litres/an/UMO) ; P : producteur / Q : signe de qualité

L'estimation de la productivité du travail (en litres de lait transformés/UMO/an) révèle des écarts très importants entre exploitations fermières. Cette productivité humaine en fromageries fermières doit être bien analysée par les producteurs car elle a des conséquences importantes sur le revenu, le temps et la qualité du travail. Il s'agit surtout qu'il y ait bien adéquation entre l'objectif du producteur et ses résultats réels. L'équipe salariée des Chevriers Nouvelle-Aquitaine et Vendée peut vous aider à analyser vos résultats et adapter votre système pour coller à vos objectifs.

Typologie en 4 groupes des exploitations fermières caprines selon leur productivité humaine

Les données du tableau 6 permettent de classer les exploitations fermières caprines en 4 types selon la productivité humaine :

| Type de productivité humaine des exploitations fermières | Litres de lait transformés/UMO/an | Soit équivalent en nombre de chèvres à 700 litres | Soit équivalent en chiffre d'affaires fromage/UMO à 2,2 €/litre |
|--|--|---|---|
| Groupe A : productivité minimale | Moins de 15 000 litres | Environ 25 chèvres/UMO | 33 000 €/UMO/an |
| Groupe B : productivité moyenne | 25 000 litres (De 15 000 à 35 000 litres) | 35 chèvres/UMO (De 25 chèvres à 50/UMO) | 55 000 €/UMO/an |
| Groupe C : productivité élevée | 35 000 litres (De 30 000 à 45 000 litres) | 50 chèvres/UMO (De 40 chèvres à 65/UMO) | 77 000 €/UMO /an |
| Groupe D : productivité très élevée | > sup. à 50 000 litres | > 80 chèvres/UMO | 110 000 €/UMO/an |

Nous pourrions poursuivre cette simulation en considérant qu'un ratio « revenu/chiffre d'affaire » est performant à partir de 25 % et estimer que les revenus annuels potentiels des quatre groupes de fromagers seraient de : 8 000 € - 13 000 € - 19 000 € et 27 000 €. Cette typologie mériterait évidemment d'être affinée avec d'autres enquêtes fermières. Elle permet néanmoins de suggérer une amélioration de la connaissance de cette diversité des systèmes d'exploitations fermières caprines reposant sur un binôme :

Productivité humaine

Circuit de Commercialisation + stratégie de valorisation

Les différences de paramètres entre exploitations induisent des écarts de revenus et de temps de travail. **Il semble indispensable que chaque producteur fermier ait un regard spécifique sur cette question de sa productivité humaine pour piloter son exploitation en fonction de ses objectifs personnels, tant en revenu qu'en temps de travail.**



La valorisation du litre de lait de chèvre en transformation fermière : Et vous, comment vous situez-vous ?

A quel groupe de producteurs j'appartiens ?

- G1 : principalement avec des ventes à la ferme ?
- G2 : principalement en Amap, paniers, restaurants, foires ?
- G3 : GMS et/ou magasins de producteurs ?
- G4 : principalement auprès des grossistes ?

| Mes circuits de commercialisation | VOUS : Ce que cela représente en % de votre Chiffre d'affaires |
|-----------------------------------|--|
| Vente à la ferme | % |
| Marchés, foires | % |
| Amap / Panier | % |
| Restaurants | % |
| Magasins de producteur | % |
| GMS | % |
| Grossiste, crémiers, affineurs... | % |

A combien je valorise mon litre de lait de chèvre (€/litre) ? Avec quelle productivité humaine j'ai (L/UMO/an) ?

| | Un exemple du groupe 1 : principalement vente à la ferme Fermier 25 chèvres | Un exemple du groupe 2 : principalement vente marchés Mixte 160 chèvres | Un exemple du groupe 3 : vente en GMS Mixte 665 chèvres | Un exemple du groupe 4 : vente aux grossistes Fermier 230 chèvres | VOUS |
|--|--|--|--|--|------|
| Lait total transformé/an (L) | 12 000 L | 40 000 L | 424 000 L | 190 000 | |
| Chiffre d'affaires fromages (€) | 35 000 € | 84 000 €s | 770 000 € | 266 000 € | |
| Valorisation au litre de lait | 2,9 €/litre de lait transformé | 2,1 €/litre de lait transformé | 1,8 €/litres de lait transformé | 1,4 €/litre de lait transformé | |
| Mon chiffre d'affaires fromages (€/an) | 35 619 | 84 000 | 770 000 | 266 000 | |
| Ma valorisation au litre de lait (€/L) | 2,8 €/litres de lait transformé | 2,1 € /litres de lait transformé | 1,8 € /litres de lait transformé | 1,4 € /litre de lait transformé | |
| Nombre d'UMO | 1 | 2,2 | 18 | 3,5 | |
| Litres transformés /UMO | 12 153 litres/UMO | 18 182 litres/UMO | 23 565 litres/UMO | 54 286 litres/UMO | |
| Chiffres d'affaires fromages / €/UMO | 28 560 €/UMO | 38 182 €/UMO | 42 871 €/UMO | 76 000 €/UMO | |

Un travail de diagnostic et de calage de vos objectifs à vos pratiques et votre système est indispensable, systématiquement avant de s'installer, mais aussi en cours de carrière pour ajuster votre revenu, votre temps de travail et votre qualité de vie professionnelle. Prenez ce temps, il vous en fera gagner par la suite !



En conclusion...

Cette enquête nous permet d'apporter un éclairage sur la diversité et les résultats des systèmes de production fermière caprine en Nouvelle-Aquitaine et Vendée. Aux extrêmes, entre les « petites » exploitations qui vendent souvent en circuits-courts courts et les plus « grosses » exploitations qui vendent en GMS, on repère deux types très différents d'exploitations fermières, avec toute une gamme intermédiaire. Cette diversité est également corrélée à la quantité de main d'œuvre présente sur l'exploitation et son statut (associé et/ou salarié).

Si on constate en moyenne une valorisation de 2,2 €/litre lait transformé, ce chiffre n'est pas le même avec une productivité humaine de 20, 30 ou 50 chèvres/UMO. De même, si on passe 15 h ou 30 h de commercialisation par semaine, l'analyse des résultats économiques doit être distinguée. C'est pourquoi, il nous semble indispensable que les producteurs sachent en premier lieu situer leur exploitation et leurs résultats, en premier lieu sur leurs objectifs personnels, tant de revenu que de temps de travail. La productivité humaine, le prix de valorisation des fromages et le temps de travail devront s'adapter à ces objectifs.

Tout producteur doit se demander : « *Est-ce que je connais bien ma valorisation au litre de lait ? Est-ce que je maîtrise mon coût de production ? Est-ce que je me fais suffisamment de marge ? Est-ce que je fixe le bon prix de vente ? Etc.* » Sans avoir préalablement posé ces objectifs et états des lieux des connaissances, il semble difficile de se lancer de façon objective. N'hésitez pas à faire appel à nos techniciens ou à ceux d'autres structures techniques pour analyser vos objectifs et moyens d'y parvenir !

Réalisation et contacts

Chevriers Nouvelle-Aquitaine et Vendée – Fédération Régionale Caprine

12 bis, rue Saint Pierre - 79500 MELLE

Site Internet : www.terredeschèvres.fr

- Référente technologie fromagère : Melissa TEINTURIER – Tél. : 06 38 10 90 03
- Référente animation fermière : Johanna GRAUGNARD (remplacement provisoire de Virginie VENOT-BONNET) – Tél. : 06 33 92 42 03

E-mail : animationfermiere.chevriers@orange.fr

Et un réseau de producteurs référents de la filière caprine fermière de Nouvelle-Aquitaine et Vendée, réuni en Commission fermière.

Capr'Infos

Bulletin d'information des Chevriers Nouvelle-Aquitaine et Vendée – Fédération Régionale Caprine

Directeur de publication : François BONNET

Coordination : Frantz JENOT

Bulletin publié grâce au concours financier de la Région Nouvelle-Aquitaine

