



L'élevage caprin

Crise sanitaire en plein pic de production

Les éleveurs de chèvres de la région voient leur activité bouleversée par la crise sanitaire. Le premier confinement tombe au moment des mises bas, en plein pic de travail et de production laitière. Le confinement ralentit les achats de produits laitiers pendant trois semaines.

Pour les laitiers, la collecte se poursuit dans un climat d'inquiétude car les transformateurs sont également impactés commercialement.

Pour retrouver des débouchés et garder le lien avec la clientèle, les fromagers doivent mettre en place des solutions alternatives de reports de lait et de commercialisation. Rares sont les exploitations ayant jeté des fromages ou distribué du lait aux chevreaux. La grande majorité s'adapte. L'ensemble de ces solutions demande aux entreprises un surcroît de travail énorme.

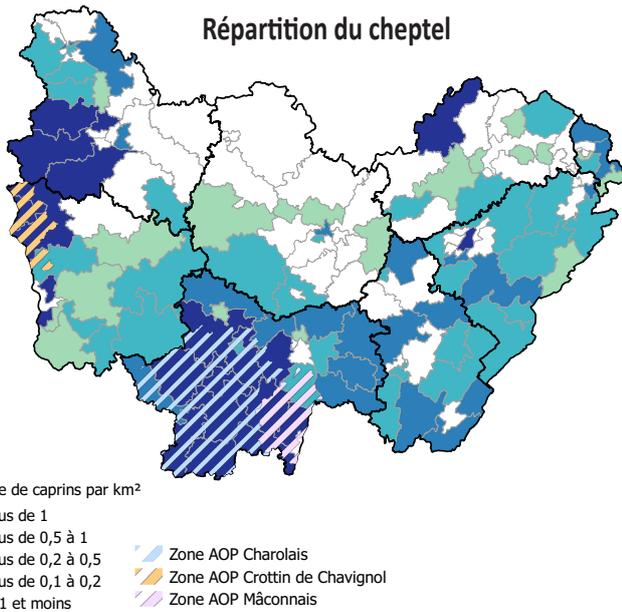
La situation de la filière chevreaux, fragile avant la crise sanitaire, se dégrade avec l'effondrement des ventes de viande. Les ramassages sont assurés grâce au dialogue au niveau national entre éleveurs, engraisseurs et abatteurs. Les stocks sont au plus haut depuis la fin du printemps, reportant le problème sur les mises bas d'automne. Malgré le soutien de l'État, la situation reste très tendue, laissant planer la menace d'arrêt de collecte.



Les chiffres de la filière



Sources : Srise / Draaf Bourgogne-Franche-Comté ; Requêtes EDE 2020 ; Cerfrance



Source : Srise/Draaf Bourgogne-Franche-Comté



Report de lait lors du premier confinement

En année normale, en mars et avril, les fromageries tournent à plein régime et produisent pour la période de Pâques et de fin de printemps. La perte des ventes et une forte augmentation des stocks lors du premier confinement, créent un déséquilibre. Très rapidement, les acteurs cherchent des solutions de report de lait :

- Fabrication de pâtes pressées non cuites. Environ quarante exploitations expérimentent cette fabrication. Ces fromages permettent de reporter de 6 semaines à 6-8 mois le lait mis en œuvre. Les fromagers ayant déjà ce savoir-faire augmentent cette part de produits dans leur gamme.
- Fabrication de caillé pré-égoutté, stocké en chambre froide négative. Cette solution permet de reporter le lait mis en œuvre sur une période de 6 mois. Elle nécessite d'élargir la gamme de produits et de s'équiper de congélateurs. Certains affineurs proposent aux producteurs fermiers une prestation de stockage de caillé.

- Report de fromages frais sous vide en chambre froide positive. L'AOP Charolais obtient une dérogation de l'INAO pour pratiquer cette technique, méconnue, pendant le confinement.
- Report de fromages en chambre froide négative. Cette technique permet un report des produits pendant 6 mois mais n'est adaptée que dans des conditions d'affinage bien maîtrisées.

Ces techniques exigent un transfert de savoir-faire, assuré à distance par les structures d'accompagnement en transformation fromagère. De nouvelles voies de sécurisation des stocks sont maîtrisées. A l'avenir, elles permettront d'améliorer la valorisation de la production.



Élevage caprin (échantillon Cerfrance)

Une demande soutenue par la Covid-19

Chez les producteurs fermiers, la crise sanitaire bouleverse l'organisation de la commercialisation. La fermeture temporaire de certains points de vente (marchés de plein vent, restaurants) est généralement largement compensée par l'affluence sur d'autres lieux (Ruche qui dit oui, Drive fermier, magasins collectifs). Après quelques ajustements (report de lait, développement de la vente en ligne), les producteurs peuvent écouler la totalité de leur production. En dépit d'une demande importante, les capacités de production limitées ne permettent pas de développer beaucoup le chiffre d'affaires.

Les livreurs de lait profitent d'une demande en fromage de chèvre dynamique. Le prix du lait poursuit la hausse constatée depuis plusieurs années. Il augmente de 3 % par rapport à 2019. Il entraîne la hausse du produit de la vente de lait, mais celle-ci est contrebalancée par la chute du produit de l'atelier céréales. Le produit global baisse donc de 1 % par rapport à 2019.

La vente de chevreaux est rendue plus compliquée encore que les années précédentes par la Covid-19. Elle provoque une chute des prix et un contingentement des abattages d'automne.

Effet sécheresse : des charges alimentaires conséquentes

La sécheresse frappe les élevages pour la troisième année consécutive. Les éleveurs cherchent à développer leurs ressources fourragères, mais sont limités par les surfaces disponibles. Le chargement moyen est de 1,10 UGB par hectare de surface fourragère. Il cache de gigantesques disparités. Le poste alimentaire reste donc important. Il représente la moitié des charges opérationnelles. Le couplage des activités lait-céréales sur une même exploitation devrait permettre de maîtriser le coût alimentaire en limitant les achats d'aliment et de paille.



La France Agricole

34 exploitations spécialisées

dont 4 / 5 transforment leur lait à la ferme et vendent en direct et 1 / 5 vend en majorité à des collecteurs

2,13 UMO dont 1,7 UTAF

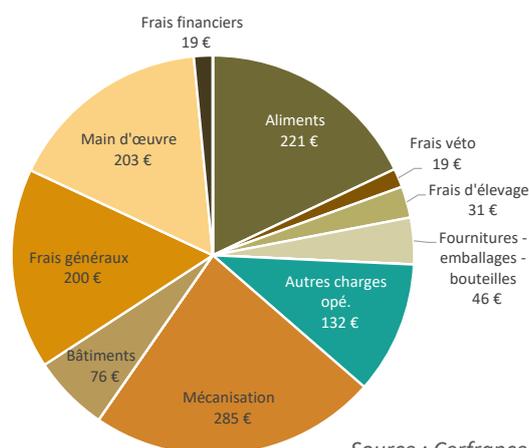
SAU de **48** ha, dont 32 ha de surface fourragère

132 chèvres en moyenne avec une grande variabilité des effectifs (102 chèvres chez les transformateurs, 246 chez les livreurs de lait)

700 l de lait produit / chèvre (moyenne sur 7 exploitations)

Valorisation du lait : **1,90 € / l** chez les transformateurs (moyenne sur 6 exploitations) et **0,76 € / l** chez les laitiers (moyenne sur 7 exploitations)

1 296 € de charges / chèvre (producteurs de fromages, estimation 2020)



Source : Cerfrance

Adaptation à la Covid-19 : hausse des charges de commercialisation

La main d'œuvre représente 15 % des charges totales chez les transformateurs. Son poids, très important, comparé aux autres élevages de la région, s'explique par le fort besoin pour la transformation fromagère et la vente. En 2020, le développement de nouveaux canaux de vente augmente souvent considérablement le temps passé à la commercialisation. L'intérêt des nouveaux débouchés doit également se mesurer en tenant compte de cette charge de travail supplémentaire.

La hausse des charges d'élevage entraîne celle des charges opérationnelles de 1 %. Les charges de structure augmentent dans les mêmes proportions, l'augmentation des charges de main d'œuvre (+ 3 %) n'étant pas totalement contrebalancée par la baisse du prix des carburants. Les charges totales augmentent donc très légèrement.

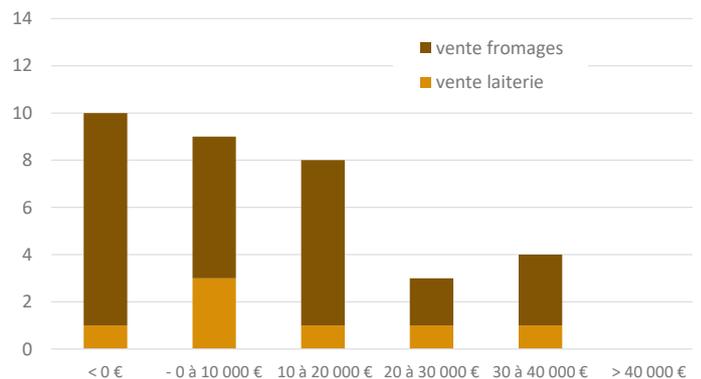
..... L'élevage caprin



L'atelier caprin : de meilleurs résultats que les autres

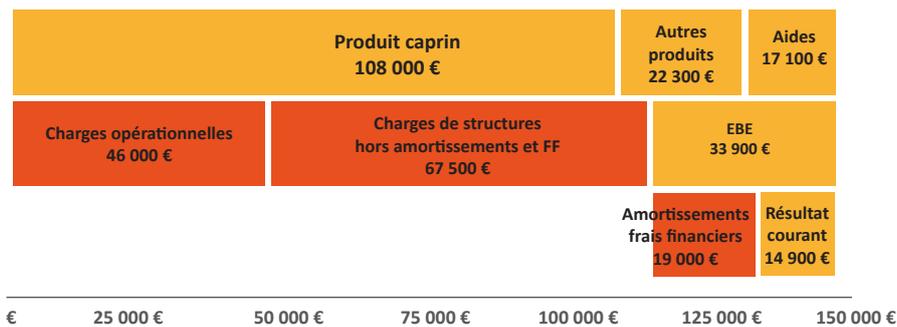
Sur l'année 2020, en moyenne, l'EBE diminue de 4 %, entraîné par la baisse de produit sur l'atelier cultures, que la hausse de produit sur l'atelier lait ne parvient pas totalement à compenser. Le résultat courant par UTAF est estimé, en 2020, à 8 700 €, en baisse de 9 % par rapport à 2019. En revanche, les éleveurs ne produisant pas de cultures de vente devraient voir leurs résultats s'améliorer.

Nombre d'exploitations par classe de résultat courant par UTAF



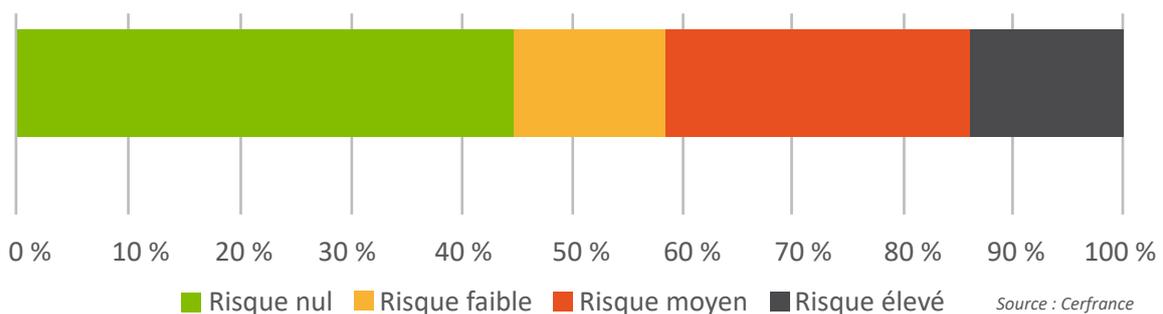
Source : Estimation 2020 - Cerfrance

Construction du résultat courant estimation 2020 éleveurs caprins producteurs de fromages



Source : Cerfrance

Répartition des exploitations en fonction de leur situation financière



Source : Cerfrance

Les équilibres commerciaux de l'année 2020

ZOOM

Pour relancer leur activité commerciale, les fromagers fermiers mettent en place les solutions suivantes :

- Prise de commande et circuits de livraison chez les particuliers. Cette solution nécessite d'avoir les coordonnées des clients et les livrer chez eux ou sous forme de Drive. Elle est facilitée par les consommateurs (commandes groupées et bouche-à-oreille).
- Utilisation des outils informatiques : réseaux sociaux, plateformes d'achats en ligne.
- Renforcement des outils de vente directe existants : boutiques de producteurs, marchés, AMAP voient leurs chiffres d'affaires exploser.
- Regroupement d'offres de produits complémentaires. Par exemple, des maraîchers mettent en commun leurs réseaux commerciaux avec des fromagers, des producteurs de viandes, œufs...
- Référencement en supermarchés. Certaines enseignes mettent en avant les produits locaux. Cependant, les achats dans ces magasins sont freinés par l'absence de référencement dans les Drive des magasins concernés.

Cette crise permet de développer une offre de service plus proche des attentes des consommateurs. Elle suscite de nouveaux contacts professionnels et attire de nouveaux clients. Certains restent fidèles après les déconfinements. La vente directe augmente donc, parfois au détriment des circuits plus longs. Ainsi, affineurs et grossistes sont en rupture de stock durant toute la fin d'année 2020.



Chambre d'agriculture de l'Yonne

COVID-19
FNEC

INFORMATIONS CORONAVIRUS
LES MESURES PRISES PAR LE PRODUCTEUR FERMIER

SUR LIEU DE VENTE

- Respecter 1 m de distance**
Organiser des files d'attente
Réguler les entrées/sorties
Limiter le nombre de personnes
- Gestion des paiements**
Privilégier le CB sans contact
Par chèque (chacun son stylo)
Porter des gants (les changer)
- Nettoyage et désinfection**
Régulièrement
Portes de portes
Maines de
- Pas de contamination via les animaux**
Les animaux ne sont pas contaminés et ne propagent pas le virus
- Pas de contamination via les aliments**
Les aliments ne transmettent pas le virus, les bonnes pratiques sont efficaces.

Point de Contamination, il existe des gestes simples pour préserver votre santé et celle de votre entourage!

- Ne pas aller aux toilettes
- Eviter de toucher son visage
- Eviter de partager ses ustensiles
- Utiliser des produits désinfectants
- Eviter de partager ses ustensiles
- Eviter de partager ses ustensiles