



Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux

RAPPORT

relatif à l'état des lieux de la production de chevreau et de la commercialisation de viande caprine

établi par

Christophe Patier

Inspecteur général de l'agriculture

Août 2012

CGAAER n°11110-2-2012

Sommaire

Résumé	4
Liste des recommandations	5
Introduction	6
<u>Deux rapports pour une mission double</u>	6
<u>Objectifs de la mission</u>	6
<u>Déroulement et méthode de la mission</u>	6
<u>I Les définitions des produits considérés permettent de déterminer des enjeux à plusieurs niveaux</u>	7
<u>I 1 Chèvre et chevreau</u>	7
<u>I 2 Chevreaux et viande de chevreau</u>	9
<u>II Une production handicapée par les spécificités de la formation de ses prix</u>	11
<u>II 1 La saisonnalité</u>	11
<u>II 2 Les conséquences de la saisonnalité sur les prix</u>	12
<u>II 3 La formation des prix et les limites de leur variabilité</u>	13
<u>II 4 Un marché de dégagement à l'exportation</u>	15
<u>II 5 La dépendance de la rentabilité de l'engraissement au prix du lait</u>	16
<u>III Les faiblesses ou fragilités affectant le secteur et spécialement son aval</u>	18
<u>III 1 L'intermittence saisonnière détermine des circuits de commercialisation très spécialisés</u>	18
<u>III 2 Un maillage de structures d'abattage affecté par le contexte propre à cette industrie</u>	20
<u>III 3 Le problème de transport créé par une réglementation globale n'ayant pas considéré la spécificité du secteur</u>	22
<u>III 4 Les limites des débouchés et de la consommation traditionnels</u>	24
<u>III 5 Des efforts de promotion dispersés</u>	25
<u>III 6 Des hypothèses de développement ou diversification à revisiter ?</u>	27
<u>IV Une gouvernance professionnelle et un dialogue interprofessionnel susceptibles de se renforcer</u>	29
<u>IV 1 La structuration syndicale détermine les stratégies, nationale ou locales</u>	29
<u>IV 2 Une enceinte à construire pour développer le dialogue interprofessionnel et restaurer la confiance</u>	30
Conclusion	33
Annexes	34

<u>Annexe 1 : Lettre de mission</u>	34
<u>Annexe 2 : Liste des personnes rencontrées</u>	37
<u>Annexe 3 : Liste des sigles utilisés</u>	40
<u>Annexe 4 : Bibliographie</u>	41
<u>Annexe 5 : Tableaux statistiques</u>	42

Résumé

La production de viande caprine est un coproduit du lait et du fromage de chèvre. La viande de chevreau représente un enjeu moins marginal que celui de la viande de chèvre de réforme pour des exploitations confrontées à une baisse des prix de leur production essentielle, le lait.

Le secteur est marqué par la saisonnalité du chevreau qui se traduit par une demande et des prix soutenus, concentrés sur quelques semaines correspondant approximativement au pic de production, et des prix déprimés sur des marchés de dégagement le reste de l'année. Les trois principaux abatteurs absorbent les quantités produites même en l'absence de demande, en dépit d'une rentabilité qui se dégrade et de contraintes croissantes, notamment en matière de transport. Il en résulte des concentrations dans les abattoirs propres au commerce spécialisé, alors que l'accès à des prestations d'abattage est affecté par les restructurations de ce secteur, au point de ne plus permettre, localement, de valorisation directe de la production de viande de chevreau.

La vente directe et les circuits courts répondent à une demande, et méritent d'être encouragés, comme toutes les initiatives susceptibles d'absorber des volumes réguliers à un niveau de prix satisfaisant pour le producteur. Toutefois, les quantités, faibles comparées aux autres viandes mais concentrées sur une courte période, ne peuvent être absorbées que par la grande distribution. Le déséquilibre structurel du marché, lié au décalage de l'offre et de la demande, ne peut en outre être corrigé qu'avec une stimulation de la demande, et dans la mesure permise par le caractère de coproduit du lait, par un étalement des apports de chevreau sur une saison plus longue.

Une organisation interprofessionnelle du secteur apparaît donc comme une nécessité préalable à une action structurée. Elle devrait être conçue pour surmonter la diversité des activités et positionnements des opérateurs. Elle pourrait aussi fédérer des approches régionales qui ne se justifient pas pour un produit peu différencié tel que le chevreau, contrairement au fromage de chèvre. Elle serait dotée de compétences en matière de promotion et d'organisation du marché.

Si la consommation traditionnelle de chevreau s'érode, le produit présente des qualités diététiques répondant à la demande contemporaine de viande maigre, adaptée à un régime, et constitue un produit festif et séduisant du point de vue organoleptique. Ces qualités sont la garantie du succès d'une économie restaurée, pour autant que les opérateurs du secteur soient prêts à s'organiser et à prendre les mesures collectives pertinentes.

Mots clés : chevreau, chèvre, viande, abattoir, interprofession

Liste des recommandations

Recommandation unique : entreprendre la constitution d'une association interprofessionnelle, soit rattachée à une interprofession existante, soit autonome, réunissant les opérateurs, naisseurs, engraisseurs, abatteurs, dotée de compétences adaptées aux enjeux et à la dimension du secteur, en matière de promotion collective et d'organisation de marché.....33

Introduction

Deux rapports pour une mission double

La lettre, figurant en annexe et signée du directeur de Cabinet du Ministre, relative à un état des lieux de la filière caprine a fixé le cadre d'une mission double, portant sur le lait de chèvre d'une part et la viande de chevreau d'autre part. L'objet, le calendrier, les enjeux et les objectifs de ces deux parties étant distincts, de même, dans une assez large mesure, que les interlocuteurs, la production de deux rapports est apparue opportune pour répondre au commanditaire. Le présent rapport est relatif à l'état des lieux du secteur de la production de chevreau et de la commercialisation de viande caprine. Un rapport de la mission relative à l'état des lieux du secteur de la production de lait de chèvre a été établi par ailleurs.

Objectifs de la mission

La lettre de mission mentionnait parmi les difficultés, graves, du segment viande, la baisse du prix de vente des chevreaux, le manque d'abattoirs à proximité des élevages ou le besoin de suivi technique. Dans la perspective d'une organisation de la filière viande caprine, elle a centré l'objectif de la mission sur un état des lieux portant sur les volumes de production, les circuits de commercialisation, la situation du réseau d'abattage, les marges et les types de produits commercialisés.

Déroulement et méthode de la mission

La partie viande de chevreau de la mission a été lancée, par une réunion commune avec la partie lait de chèvre, le 9 septembre 2011, à la sous-direction des produits et des marchés de la Direction générale des politiques agricole, agroalimentaire et des territoires (Dgpaat). La mission a rencontré les différents types d'intervenants dans le secteur dans plusieurs régions productrices : éleveurs et leur représentation professionnelle, conseil technique, engraisseurs, coopératives, et les trois abatteurs spécialisés opérant sur le marché. La mission a consulté les données chiffrées sur le secteur, dont les plus détaillées résultent des données du ministère et des études de la Fédération régionale des syndicats caprins de Charentes-Poitou (Fresyca).

I Les définitions des produits considérés permettent de déterminer des enjeux à plusieurs niveaux

Le secteur de la viande caprine se répartit entre les chèvres de réforme et les produits issus des différentes étapes de l'élevage du chevreau. Leurs enjeux peuvent être mis en perspective, avec des éléments quantitatifs et la description des différentes activités, clarifiant un vocabulaire source potentielle de confusion.

I 1 Chèvre et chevreau

La **viande caprine** représente des volumes limités de coproduits résultant de la production de lait de chèvre. La pression de la rentabilité sur la production laitière exige un cheptel sélectionné pour ses performances en lait. L'utilisation de chèvres bouchères ou productives à la fois en lait et en viande, n'a jusqu'ici pas démontré de viabilité, sauf exception anecdotique¹, en France métropolitaine².

Tableau 1 ; source SSP Évolution du nombre (milliers) de caprins et de chèvres Toutes exploitations	1990	2000	2005	2007	2008	2009
Chèvres	875	843	858	855	848	888
Caprins	1236	1214	1252	1255	1267	1318

La production est concentrée, en région Poitou-Charentes qui représentait en 2009 37 % des chèvres, Rhône-Alpes 13 %, Centre 13 %, Pays-de-Loire 12 % et Midi Pyrénées 10 %. En 2010, Poitou-Charentes comptait près de 450 000 caprins et 300 000 chèvres. Pays-de-Loire devenait le deuxième cheptel régional avec près de 165 000 caprins et 115 000 chèvres. Le nombre moyen de chèvres par exploitation atteignait en 2009, 275 dans cette région, contre 226 en Poitou-Charentes, et au niveau national 143 (pour 83 en 2000). La croissance de ces moyennes est liée à la recherche d'une augmentation de la productivité de la main d'œuvre rapportée au chiffre d'affaires.

- 1 Une production de reproducteurs de race boer existe. Une fédération nationale des éleveurs de chèvres de boucherie a été constituée et a pour objectif de développer la consommation. Il convient également de mentionner, pour compléter la typologie des élevages de chèvres, les exploitations, au nombre d'environ 140, de chèvres angora produisant du mohair. Le site de l'Association Interprofessionnelle du Mohair Français (<http://www.mohair-france.com/interpro-mohair-france/historique-filiere-mohair-france/>) présente cette production.
- 2 Sauf mention d'une autre source, les données sont tirées d'Agreste, de ses publications relatives aux caprins, notamment Agreste conjoncture, et de monographies régionales du ministère.

Le cheptel caprin évolue en fonction de la production laitière. La croissance de la demande de lait entraîne une augmentation du nombre de chèvres en production. L'évolution des importations et de la production par animal interviennent également à cet égard. Une contraction de la demande de lait ou de son prix appelle celle du cheptel. L'évolution du nombre de chevreaux suit naturellement celle des chèvres. Ainsi, l'augmentation des abattages en 2010 et 2011 est à relier à la chute des prix du lait de chèvre depuis début 2010.

Tableau 2 ; source SSP Évolution des abattages contrôlés de caprins	2000	2005	2009	2010	2011
Abattages en nombre de têtes	807 000	1 037 000	778 000	822 000	858 000
Abattages en tonnes équivalent carcasse	6 275	7 808	6 426	6 872	-

Le **chevreau** n'est en effet produit, en dehors du renouvellement du cheptel ou de la sélection de reproducteurs, que pour déclencher la lactation. Il ne constitue pas, en général, un objectif de production pour l'exploitation laitière ou fromagère. Son engraissement est de plus en plus confié à des engraisseurs spécialisés. De ce point de vue, il a pu faire l'objet d'un désintérêt relatif des éleveurs et il est davantage traité comme un sous-produit qu'un coproduit du lait de chèvre. La **viande de chèvre** n'est sauf exception issue, en France métropolitaine, que des animaux réformés de la production laitière.

Tableau 3 ; source SSP Répartition des abattages en 2010 et 2011		Nombre de têtes	Tonnes équivalent carcasse	Poids carcasse moyen en kg
2010	Chevreaux	692 000	3 961	5,7
	Caprins de réforme	130 000	2 911	22,3
2011	Chevreaux	708 000		
	Caprins de réforme	150 000		

La viande de chèvre ne fait pas l'objet d'une cotation de marché. Les prix de vente des caprins de réforme, tels qu'ils ont été évoqués par des interlocuteurs de la mission, sont apparus sujets à des variations régionales, résultant de divers facteurs, tels que la présence ou l'absence de débouchés alternatifs et les conditions de collecte. Ils s'échelonnent, notamment selon la qualité, le volume ou la localisation des lots, entre 15 et 18 € par tête, voire moins pour des animaux étiques (de 0 à 5 €), en vif départ exploitation dans une région. Dans une autre zone, l'estimation ressort à 1 € le kg carcasse pour un poids de cette carcasse variant de 20 à 30 kg. Le volume d'affaires représente donc, sur ces fondements, un enjeu annuel allant de 2 à 2,7 millions d'€ ou 2,6 à 4,5 millions d'€ selon l'approche et les volumes réformés, soit un ordre de grandeur de 400 à 900 € par exploitation (sur la base de 4900 élevages de caprins). La moyenne effective est probablement plus proche de l'estimation basse et de 500 €, compte tenu des animaux déclassés ou de qualité médiocre et de la part limitée de la qualité supérieure. Pour mémoire, la production moyenne d'une exploitation dans l'OTEX (Orientation technico-économique des exploitations agricoles) incluant les caprins s'est élevée à 75 200 € en 2010. La mission n'a en conséquence abordé les problématiques propres à la chèvre que de manière accessoire à celles du chevreau.

En termes de consommation, la viande caprine se maintient à un niveau anecdotique au regard des quantités des autres types de viande, représentant moins d'1/1000 du tonnage.

Tableau 4 Consommation indigène brute de viande en France. Source SSP- FranceAgriMer	En milliers de tonnes équivalent carcasse		En kg équivalent carcasse/habitant	
	1990	2010 (DOM inclus)	1990	2010 (DOM inclus)
Ovin	313	213	5,4	3,3
Caprin	6	5	0,1	0,1
Bovin	1685	1675	29,7	25,8
Porc	2011	2155	35,4	33,1
Volaille	1207	1595	21,3	24,5
Cheval	58	19	1,0	0,3
Total (hors abats)	5274	5663	92,9	87,1

I 2 Chevreaux et viande de chevreau

Le mot *chevreau* désigne *différents produits*. Une part majeure des producteurs de lait de chèvre ne conduisent pas eux-même l'élevage des chevreaux et ne sont que naisseurs. Cette part est estimée entre 60 et 65 % du nombre de têtes dans une étude de la Fresyca³. L'activité d'engraissement peut être effectuée de manière indépendante ou

³ *Production, abattage, et transformation de la viande caprine en circuits courts en Poitou-Charentes-Vendée* ; Mathilde Garçonnet-Sillon et Frantz Jénot, animateurs, Fresyca.

intégrée selon des modalités variables, avec un débouché exclusif ou non, dans le cadre d'un groupement, au sein de coopératives ou d'un contrat avec un abatteur. Les exploitations opérant l'engraissement sur des volumes significatifs sont en tout état de cause peu nombreuses. En Poitou-Charentes, 26 engraisseurs privés traitent 130 000 têtes et 2 groupements coopératifs 60 000. Dans le Rouergue, 26 000 têtes proviennent à hauteur de près de 40 % de 82 élevages (soit 110 pièces en moyenne) et de 60 % de 6 ateliers spécialisés. La spécialisation a tendance à s'étendre.

Le mot chevreau désigne à ce stade un **animal enlevé à 3 ou 4 jours** pour être engraisé dans un atelier spécialisé au moyen de poudre de lait de vache. Son prix varie selon le contexte régional, le volume, la localisation des lots, le statut, plus ou moins indépendant ou intégré, de l'unité d'engraissement et surtout la saison. Le montant va de moins de 3 € à une douzaine d'€ par tête en Poitou-Charentes. Une autre étude de la Fresyca fait apparaître un prix moyen⁴ de 6,57 € par tête (1,87 €/kg pour 3,65 kg/tête). Il apparaît plus élevé dans le Rouergue, de l'ordre de 9,65 € par tête. Il peut sur les autres zones de production varier de 5 à 10 € (de 2 €/kg hors pic à 4 €/kg pour les lots destinés à alimenter Noël). Des interlocuteurs de Rhône-Alpes ont évoqué des planchers différents : 2,5 € par tête pour l'un ; 1,5 €/kg et 6 € pour l'autre.

Une extrapolation de ces données au cheptel France entière fait donc apparaître un enjeu moyen compris selon les régions entre 900 et 1350 € par exploitation (sur le fondement d'une moyenne de 140 chevreaux par exploitation et par an) qui n'engraissent pas elle-même. Toutefois, l'enjeu est plus important pour les naisseurs qui effectuent eux mêmes l'engraissement des 35 à 40 % restants, et recherchent une meilleure valorisation. Il est bien entendu essentiel pour les ateliers spécialisés dans l'engraissement.

Deux produits distincts sont issus de l'engraissement. Le **chevreau dit léger**, obtenu en moyenne en 26 jours, atteint de 8 à 11 kg en vif et une moyenne de 5,5 kg en carcasse. Sa part est estimée entre 90 et 95 % des 300 000 chevreaux produits en Poitou-Charentes. Le **chevreau dit lourd**, obtenu en moyenne en 55 jours, atteint 15 à 18 kg en vif et une moyenne de 8,7 kg en carcasse. La viande du premier est plus blanche et moins constituée que celle du chevreau lourd, plus colorée, ferme et gouteuse. Ces différences organoleptiques les prédisposent à des préparations différentes (notamment blanquette pour le premier et plutôt rôti pour le second). Le chevreau lourd constitue toutefois une production anecdotique en volume, estimée à 20 000 pièces annuelles. Il est plus coûteux à produire que le chevreau d'un mois⁵, ce qui rend sa rentabilité incertaine en dehors d'une distribution à la demande, non industrialisable⁶.

Après abattage, la viande de chevreau est distribuée d'une part en **carcasse**, pour être découpée chez les détaillants, en demi ou en quart, ou d'autre part en **barquette**

4 *Résultats technico-économiques 2009-2010 des ateliers d'engraissement de chevreaux de boucherie en Charentes-Poitou*, Mathilde Garçonnet-Sillon, animatrice des filières de viande caprine et Alexandre Durand, étudiant en BTS PA, 2011, Fresyca. Il s'agit d'une moyenne pondérée sur 15 unités en 2010 dans la région. L'établissement d'un prix moyen pondéré au niveau national nécessiterait une connaissance précise, si non exhaustive, des transactions.

5 L'étude *Résultats technico-économiques 2009-2010 des ateliers d'engraissement de chevreaux de boucherie en Charentes-Poitou*, citée supra, fait apparaître un indice de consommation de 1,30 kg de poudre de lait par kg de croissance pour le chevreau lourd contre 1,25 pour le chevreau léger. Si cette différence est faible, les autres charges peuvent varier différemment.

6 Pour les abatteurs, il n'est pas possible de le vendre en le payant à un prix rémunérateur au producteur, la perte étant systématique en cas de dégagement (jusqu'à 3 € au kg compte tenu du coût d'abattage) ; le produit constitue pour eux une impasse économique, et par ailleurs une niche pour spécialistes.

contenant une demie pièce, ou des morceaux plus petits. Un quart issu de l'avant et un autre de l'arrière, lequel donne plus de viande, sont par exemple vendus ensemble afin d'équilibrer le prix. La barquette est destinée à la grande et moyenne distribution (GMS). Son prix au consommateur doit rester si possible inférieur à 30 €, considéré comme un seuil de prix psychologique.

C'est également une raison pour les abatteurs de demander aux producteurs des petites pièces. 10 kg en vif, soit 5,6 kg en carcasse constituent un objectif. Les carcasses de 4,5 kg conviennent particulièrement bien. Le cas échéant, le prix des lots contenant des animaux trop lourds peut être pénalisé. A l'exportation, les modes de consommation peuvent varier : en Italie, la carcasse peut être désossée, l'épaule plus recherchée et le reste vendu moins cher⁷.

L'abattage du chevreau fournit par ailleurs des coproduits, présure et peaux, qui sont valorisés. Avant sa quasi disparition, liée notamment aux considérations environnementales, une industrie nationale de tannerie, mégisserie ou peausserie achetait les peaux après séchage selon un classement qualitatif (le prix atteignait avant l'introduction de l'euro de 30 à 40 francs, jusqu'à 7 € dans les années 90). Des débouchés de substitution ont été établis à l'exportation. Les peaux sont désormais expédiées congelées, essentiellement vers la Chine, l'Inde ou la Turquie, conditionnées en bac de 15 et palettes de 1500, pour un prix divisé d'un facteur 3 à 6. Si le prix des peaux s'est relevé au cours d'une période récente, leur contribution à l'équilibre de l'activité, qu'il n'est pas susceptible de modifier sensiblement, reste secondaire (1 à 1,5 € par pièce, avec des extrêmes allant de 0,70 à 2,20 €). La pérennité de ces débouchés est elle-même jugée fragile.

II Une production handicapée par les spécificités de la formation de ses prix

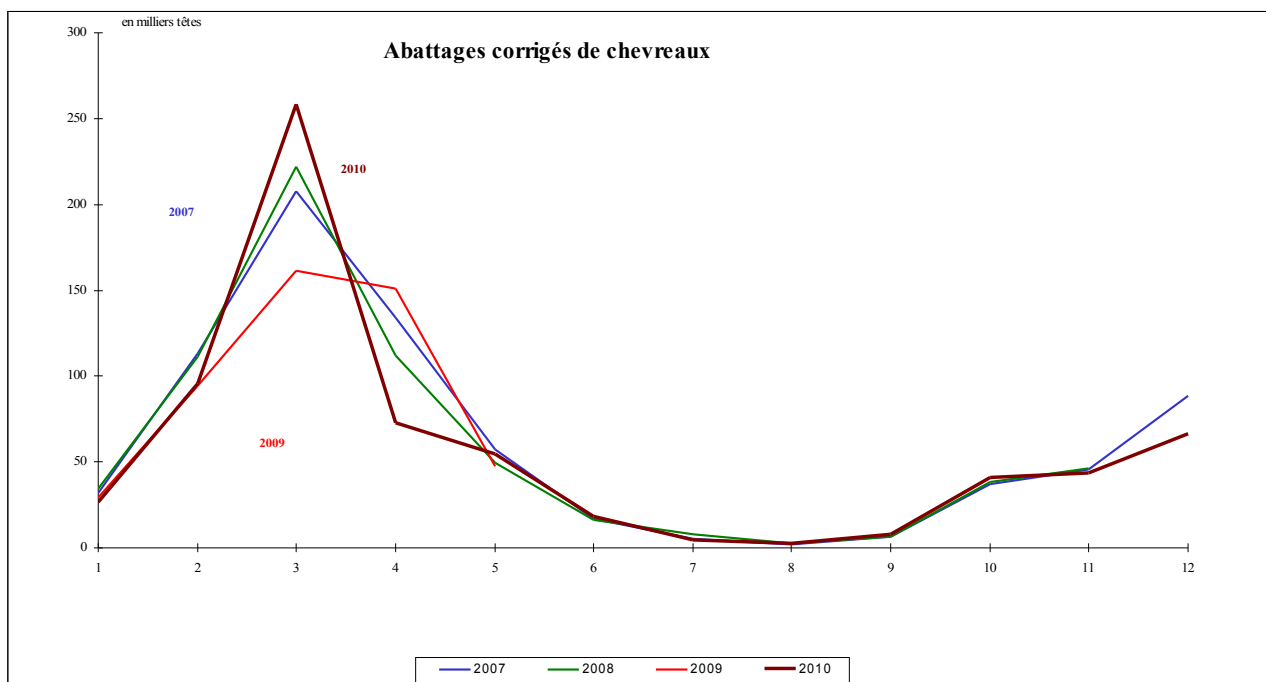
Les chiffres indiqués pour les prix ne sont bien entendu comparables qu'au même stade de traitement du même produit.

II 1 La saisonnalité

La consommation de viande de chèvre est historiquement marginale en métropole. Elle est plus développée dans des populations antillaises, mahoraises, et immigrées, notamment comoriennes et musulmanes, pour lesquelles la viande de chèvre est coutumière et économique. La charcuterie à base de viande de chèvre est sociologiquement moins marquée, mais n'est produite que par un petit nombre d'éleveurs et de charcutiers. Le chevreau constitue en revanche une consommation traditionnelle saisonnière essentiellement dans les régions françaises productrices. La saisonnalité des naissances concentre les volumes sur la période précédant Pâques.

⁷ Il y a peu de viande sur l'avant, difficile en outre à détacher des côtes.

Graphique 1 : abattages de chevreaux en nombre de têtes par mois de 2007 à 2010



Cette saisonnalité résulte du cycle naturel. Des efforts de désaisonnalité peuvent être motivés par les fluctuations saisonnières des grilles de prix du lait, mais sont limités par les contraintes. Les laiteries sont demandeuses d'un étalement de la production de lait, susceptible de réduire la congélation de stock de report, et d'une augmentation des livraisons au printemps. La valorisation du chevreau n'est jusqu'ici pas apparue susceptible de constituer une incitation à des naissances réparties différemment sur l'année. Toutefois, les difficultés rencontrées par la production de lait de chèvre peuvent contribuer à un intérêt renouvelé des éleveurs pour une source secondaire de valeur ajoutée. Les perspectives de développement de la lactation continue, qui supprime la nécessité d'une mise bas annuelle, ne font pas l'objet d'un consensus au sein de la profession. La plupart des personnes auditionnées à cet égard n'anticipent toutefois pas de réduction drastique des naissances à court terme. Les abattages de caprins de réforme sont quant à eux répartis sur l'année sans saisonnalité marquée.

En dehors d'une demande spontanée à Pâques et à Noël, le marché du chevreau est à *flux poussés*⁸. Plusieurs opérateurs stockent la surproduction en congelant.

II 2 Les conséquences de la saisonnalité sur les prix

La saisonnalité entraîne une concentration des volumes à abattre sur une période brève, et donc des contraintes d'organisation et de disponibilité des outils d'abattage. La quasi absence de diffusion en dehors de la période de forte demande contribue au désintérêt

⁸ L'expression est une référence commune chez les abatteurs ; les producteurs de lait ne semblent pas se l'être appropriée totalement.

des distributeurs pour le produit et favorise la désaffection des consommateurs. En dehors des périodes de consommation, la valeur du produit est déprimée. Elle atteint un maximum lors des 2 semaines précédant Noël, sur des quantités faibles, et un autre pic lors des 2 semaines précédant Pâques pour des quantités importantes. C'est cette période qui détermine la rentabilité de l'activité pour les abatteurs-grossistes et dans une certaine mesure pour les engraisseurs.

Tableau 5 cours moyen du chevreau en € par kg vif	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Plus haut cours Pâques	3,35	3,50	3,60	3,50	3,20	3,30	3,45
Plus haut cours Noël	4,50	4,60	4,60	4,35	4,45	4,20	4,40
Cours plancher hors saison	2,60	2,70	2,80	2,50	2,20	2,50	2,50

II 3 La formation des prix et les limites de leur variabilité

Les prix sont en effet déterminés par les perspectives de débouchés saisonniers, c'est-à-dire exclusivement par la demande. Les cours intègrent à chaque stade de la chaîne production-distribution le prix psychologique que les consommateurs acceptent de payer lors des courtes périodes de demande. Ce niveau peut être considéré comme plutôt élevé compte tenu de la nature du produit comparé à d'autres viandes, dans la mesure où il est obtenu par transformation de poudre de lait de vache sur un cycle court⁹.

Les volumes maximums sont atteints pour Pâques, en dépit de la difficulté résultant de la mobilité de cette fête et de l'inertie relative des naissances, ou du moins de leur pic, dans le calendrier. Les producteurs, en particulier les engraisseurs, s'efforcent néanmoins d'être en mesure de livrer des lots plus importants au cours des 2 semaines les plus rémunératrices. Ces volumes maximums sont en effet absorbés à des niveaux élevés de prix. Ceux-ci sont assez stables d'une année à l'autre (cf tableau 5 supra), en dépit d'une érosion tendancielle. Le creux observé depuis 2008 peut résulter de causes multiples, y compris de la conjoncture des autres viandes, lors de la reprise de la consommation avant le pic de Pâques.

⁹ Cette appétence du consommateur suggère ou confirme que le chevreau présente une attractivité spécifique, liée à une représentation culturelle et à ses qualités gustatives.

En revanche, en dehors des périodes de pointe, la faiblesse de la demande fait tomber le prix à un niveau plancher qui constitue toutefois une limite ne pouvant être enfoncée sans affecter les fondements des activités des différents acteurs de la chaîne. Ce minimum semble se situer entre 2,50 et 2,70 €/kg au stade de la vente à l'abatteur, avec le niveau élevé des cours de la poudre de lait atteint fin 2011. En dessous, l'équilibre de l'engraissement ne peut plus être atteint par les ateliers spécialisés. Ceux-ci peuvent faire pression sur la chaîne en réduisant leur activité, ou en acceptant de ne payer qu'un prix réduit pour l'achat des chevreaux de 3 jours. Dans ce cas, l'éleveur n'est plus correctement rémunéré pour les opérations qui lui incombent avant l'enlèvement, à savoir le séchage du cordon ombilical et l'apprentissage de la tétée avec la prise de colostrum. La négligence éventuelle à l'égard de ces opérations favorise une surmortalité ultérieure.

Le traitement des chevreaux devient alors une charge. Les producteurs de lait sont donc nécessairement amenés à rechercher sa compression, le cas échéant par l'élimination des animaux. Toutefois, cet objectif ne doit pas risquer d'affecter indirectement l'activité principale de production laitière. Aux Pays-Bas par exemple, celle-ci s'est d'abord constituée avec une simple élimination du coproduit chevreau. Le développement de l'engraissement y apparaît encouragé sinon motivé par une préoccupation d'image de l'activité laitière¹⁰. Le chevreau constitue donc potentiellement, au-delà de sa rentabilité propre, un enjeu pour le cœur de l'activité du secteur caprin, la production laitière et fromagère.

Différents points de vue s'expriment à cet égard. Pour les uns, les naisseurs, le prix des chevreaux nécessite d'être maintenu à un niveau suffisant pour que les producteurs gardent un intérêt à les orienter dans un circuit d'engraissement. Selon un autre angle, celui des intermédiaires engraisseurs, le prix des chevreaux de 3 jours devrait varier davantage, dans un cadre transparent, entre 0 pour les lots hors pic, et un niveau élevé pour la période de pointe. L'acceptabilité de l'abandon du lissage entre saisons en vigueur pour une telle variabilité n'est toutefois pas acquise. D'autres, parmi les abatteurs, considérant l'évolution de la demande en matière alimentaire et les arbitrages sur la consommation de viande, estiment que le marché ne retrouvera plus un niveau de prix qui fut longtemps favorable pour tout le secteur car historiquement élevé.

En outre, la pression à la baisse subie par le prix plancher résulte, au-delà de l'absence de demande et du jeu de la négociation entre acteurs, d'un facteur concret. Les quantités produites hors saison sont pour une part dégagées, en supportant le cas échéant une décote immédiate, et en partie destinées à être congelées puis commercialisées au moment du pic de consommation. Les décotes, charges et risques qui en résultent doivent donc être intégrés dans le prix, sauf à ce que l'activité s'arrête faute de rentabilité. Le cours maximum de la période de pointe n'étant pas élastique, le prix d'achat de la marchandise destinée à la congélation doit être réduit en conséquence. La différence entre le cours hors pic et celui du pic a eu tendance à s'élever, passant de 0,75 € en 2005 à 1 € en 2008 et 2009 et 0,95 € en 2011. Il est probable que l'augmentation des charges liées à ces opérations¹¹ de stockage et manutention soit venue perturber le marché. Celui-ci ne parvient que difficilement à retrouver un équilibre avec ces contraintes de prix maximum acceptable par le consommateur, de prix minimum acceptable par le producteur et de charges de report pour les abatteurs.

10 Le prix des chevreaux payé par les engraisseurs aux producteurs est nul.

11 Incluant notamment de l'énergie et du personnel, postes sujets à dérive à organisation constante.

La résultante de ces contraintes se traduit en France par un seuil de prix, hors pic de la demande, à 2,50 €. L'apparente résistance qu'il semble offrir, sous réserve des variations du prix de la poudre de lait, n'est que la traduction de la fragilité du secteur. S'il est enfoncé, les perturbations au niveau de la production viennent affecter l'offre. A l'inverse, il n'est en l'absence de demande pas susceptible de s'élever.

Ces tensions ne permettent pas de dégager une valeur ajoutée suffisante au niveau de l'élevage. Le désintérêt des producteurs de lait pour l'engraissement en découle, ainsi que la professionnalisation et spécialisation croissante de cette activité. Les investissements y sont néanmoins difficiles à amortir, puisqu'ils ne fonctionnent que quelques semaines dans l'année à pleine capacité et avec un débouché à un prix adapté.

En tout état de cause, la structure des prix et des livraisons fait clairement apparaître, pour un marché quantitativement limité, un décalage de l'offre et de la demande qui constitue un défi marketing et un problème commercial pour tout le secteur.

II 4 Un marché de dégagement à l'exportation

La demande saisonnière reste suffisamment soutenue pour entretenir les pics de prix. Toutefois, sa concentration sur de brèves périodes ne permet pas de maintenir des circuits de commercialisation stables, absorbant les quantités plus limitées produites en dehors des pics de consommation (les quantités sont faibles à mesure que les pics s'éloignent, mais non négligeables autour de Pâques, entre la fin de l'hiver et le printemps). En l'absence de demande et de diffusion significative, l'exportation constitue alors un marché de dégagement.

Les exportations françaises de viande caprine fluctuent (selon le SSP Agreste) entre 2200 (en 2000) et 2700 tonnes (en 2005), et se sont élevées à 2583 tonnes en 2010, pour 3961 tonnes d'abattages contrôlés, soit 65 %. L'étude de la Fresyca, citée supra, estime quant à elle que les chevreaux exportés représentent entre les deux tiers et 70 % de la production (qu'elle estime à 600 000 carcasses sur 900 000 chevreaux annuels). Les 2 approches sont cohérentes sur la part du marché domestique et à l'exportation, mais traduisent une incertitude sur les données disponibles quant au volume produit et aux abattages contrôlés.

L'Italie constitue le premier client avec une part comprise selon les années entre 50 et 60 % des quantités exportées, suivie du Portugal (de 6 à 25 %), l'Espagne (de 5 à 19 %), ou la Suisse (de 8 à 18 %). Les conditions de marché de la viande de chevreau en Italie peuvent peser sur l'évolution du cours plancher du chevreau vif en France. Le décrochage constaté en 2008 peut par exemple être relié à une évolution des conditions de commercialisation des carcasses exportées congelées et vendues décongelées dans la péninsule. La demande italienne est en effet également saisonnière et les circuits existants entre les 2 pays se sont apparemment constitués sur la spéculation permise par la dépression des prix français au cours de la plus grande partie de l'année.

Par ailleurs, l'évolution des débouchés de ces marchés historiques est incertaine. Le développement de l'engraissement aux Pays-Bas constitue une concurrence nouvelle, dont plusieurs interlocuteurs anticipent une montée en puissance susceptible de dégrader

les positions et les marchés français¹². Le chevreau néerlandais¹³ se développe sur un modèle différent, avec notamment un abattage en association avec le veau. Il a déjà trouvé des débouchés en Espagne, Italie et Portugal, où il arrive avec un prix pouvant être inférieur de 28 % à celui du produit français. Des cargaisons de chevreaux vifs néerlandais ont par ailleurs déjà été acheminées en Espagne pour y être abattues. Des exportations françaises en vif interviennent également vers l'Espagne.

Ces marchés d'exportation ne constituent en outre pas des débouchés faciles, en raison des risques inhérents à une activité aussi spécialisée (tels que la maîtrise des coûts de conquête des débouchés, le jeu de la négociation des prix ou la défaillance de partenaires) et à l'imprévisibilité de l'évolution de multiples facteurs. Ce niveau d'incertitude ne peut en pratique être géré que par un petit nombre d'acteurs professionnels dont l'expertise est spécifique. Ce terrain n'est en effet investi que par les trois opérateurs les plus importants du secteur. En tout état de cause, la valeur ajoutée au niveau de la production n'est pas couverte de manière satisfaisante par les prix obtenus avec ces débouchés.

II 5 La dépendance de la rentabilité de l'engraissement au prix du lait

Enfin, le produit chevreau peut être regardé, ou du moins la formation de sa valeur, comme de la poudre de lait de vache transformée. Les 8 kg¹⁴ de poudre de lait en moyenne nécessaires pour produire un chevreau léger représentent les 4/5 des charges opérationnelles d'un atelier¹⁵. Les variations du prix de la poudre de lait ne peuvent pas être répercutées à la hausse dans le prix du chevreau, compte tenu des facteurs déterminant la formation de celui-ci. Les fluctuations du prix de la poudre ont donc un impact décisif sur la rentabilité pour l'engraisseur. Un prix de 1,40 € HT le kg de poudre permet d'atteindre un résultat acceptable. Mais celui-ci est rapidement dégradé avec un cours plus élevé. La maîtrise de cette charge peut conduire à utiliser de la poudre avec un taux réduit de matière grasse, moins coûteuse, mais produisant un résultat de qualité moindre, et donc payé moins cher. L'arrêt de la production peut en conséquence constituer la seule variable d'ajustement pour les structures les moins productives.

Il convient de relever à cet égard que les écarts de performance entre ateliers apparaissent très dispersés, de manière constante dans toutes les études technico économiques, ce qui suggère qu'un resserrement serait possible, notamment avec davantage de formation ou de conseil technique, dont le besoin a été exprimé par plusieurs interlocuteurs¹⁶. La diffusion de bonnes pratiques est assurée par différents

12 Les transferts de savoir-faire et de génétique inquiètent notamment, dans la mesure où ils reviennent à livrer des points forts de la compétitivité française.

13 Vitelco, du groupe Pali, constitue un intervenant actif, comme la consultation de son site internet le fait apparaître : <http://www.vitelco.nl/fr/organisation>.

14 7,8 précisément.

15 Selon les données de l'étude *Résultats technico économiques des ateliers de chevreaux légers*, citée supra.

16 Le suivi technique étant proportionné aux enjeux, la partie laitière de l'élevage caprin fait l'objet d'une attention dont le sous-produit chevreau ne peut pas bénéficier. Les éleveurs peuvent le déplorer (comme dans un exemple consultable en ligne : <http://www.la-chevre.fr/actualites/divers-elevage-caprin-viande-en-ardeche-une-collecte-organisee-de-chevreaux&fldSearch=:17393.html>).

intervenants, revue professionnelle La Chèvre¹⁷, structures professionnelles, instituts et réseaux de conseil technique, nationaux ou régionaux, établissements d'enseignement et de formation, coopératives, fournisseurs d'aliments. Des efforts renouvelés sur l'organisation du suivi technique pourraient contribuer à améliorer les résultats. Toutefois, on peut observer que la prise en charge de chevreaux issus d'exploitations où la qualité sommaire des soins prédispose des lots à la surmortalité fait l'objet de réticences de la part des engraisseurs. Pour une part, les problèmes techniques résultent donc d'abord de conditions économiques insuffisamment motivantes. Néanmoins, la rentabilité dépend également d'un aléa sanitaire qui peut aussi affecter les engraisseurs les plus efficaces.

Par ailleurs, le prix de la poudre de lait est fonction des quantités, avec des tarifs sensiblement dégressifs pour la livraison par camion complet. Ce facteur contribue donc à la constitution de grandes unités d'engraissement et en tout état de cause ne favorise pas la rentabilité de petites unités isolées. L'accroissement de la productivité du facteur travail est une réponse à l'évolution de son coût, et de celui des autres charges. Sans cette adaptation, le prix nécessaire pour couvrir les coûts ne trouve plus de marché solvable (le consommateur se reportant sur d'autres viandes) ou une concurrence plus productive vient évincer le produit du marché, comme les importations pour la production industrielle.

D'une manière plus générale, toute perturbation dans l'équilibre économique de l'activité est désormais problématique pour toute la chaîne, à quelque stade qu'il intervienne. Ainsi, la pose obligatoire d'une boucle avant la sortie de l'exploitation du naisseur ou de l'engraisseur répond certes à l'objectif d'identification et de traçabilité, mais pose un problème de rationalité comptable, en premier lieu pour les exportations en vif. Le coût d'une boucle¹⁸ atteignant 90 cents ou 1 €, s'impute en effet sur un produit déjà peu rentable. Son prix départ éleveur peut descendre à 3,50 € ou même 2,50 € pièce ; la valeur ajoutée sur un chevreau engraisé s'étage entre – 1,5 et 5 €, avec une moyenne de 3,90 € chez l'un des opérateurs (pour une attente de 7 à 12 €). Ces rapports mettent en évidence une disproportion entre les charges administratives et les conditions économiques du secteur, ainsi que les perspectives de restrictions de l'activité qui en résultent.

Charges administratives et aléas sanitaires¹⁹, qui peuvent se confondre dans le contrôle sanitaire sur une chaîne d'abattage, sont donc en mesure d'anéantir à eux seuls la rentabilité d'une campagne²⁰, sujette à nombres d'autres facteurs, notamment en aval.

17 La Chèvre est une revue bimestrielle de l'Institut de l'élevage (<http://www.la-chevre.fr/public/index.php?a=qui-sommes-nous>), dotée d'un site Internet : <http://www.la-chevre.fr/public/index.php>.

18 L'identification électronique des caprins à compter du 1er juillet 2010 constitue un exemple de coût et de complexité supplémentaire pour les opérateurs, affectant en particulier les plus fragiles.

19 L'absence de médicament vétérinaire homologué spécifiquement pour les caprins implique un délai de 28 jours après traitement éventuel des affections courantes pour procéder à l'abattage, contre 7 pour les mêmes produits appliqués aux ovins, mais bénéficiant dans ce cas d'une autorisation de mise sur le marché (AMM). L'abattage intervenant entre 30 et 35 jours, la nécessité d'un traitement entraîne donc assez systématiquement la perte de l'animal. Une AMM spécifique pour les caprins est donc jugée nécessaire, en dépit de son coût pour les laboratoires pharmaceutiques..

20 L'intérêt d'un audit de l'application du référentiel sanitaire dans les abattoirs de chevreaux pourrait à cet égard être considéré au sein du ministère de l'agriculture. D'une manière générale, le secteur du chevreau apparaît comme une illustration de l'effet du coût du travail et des charges administratives sur l'activité dans un secteur à faible valeur ajoutée, dont les autres charges d'exploitation augmentent : passé certaines valeurs limites, le défi existentiel ne peut plus être relevé, les structures s'adaptent en grossissant ou, d'abord pour les plus faibles, stoppent leur activité et disparaissent. Le poids de la réglementation est un moteur d'évolution, tant qu'il peut être financé.

III Les faiblesses ou fragilités affectant le secteur et spécialement son aval

III 1 L'intermittence saisonnière détermine des circuits de commercialisation très spécialisés

La production est absorbée par un commerce de gros doté d'outils d'abattage ou distribuée en vente directe. Les quantités écoulées en vente directe sont estimées, par l'étude de la Fresyca déjà citée, entre 50 et 100 000 pièces. L'étendue de cette plage traduit l'incertitude de l'estimation, mais en tout état de cause l'essentiel des quantités, entre 90 et 95 %, est vendu aux abatteurs.

L'abattage et la commercialisation des chevreaux sont traditionnellement assurés par des volaillers. Le produit s'apparente en effet plus en poids, volume ou technique d'abattage à un lapin qu'à un agneau. En outre, sa saisonnalité implique nécessairement de l'associer à une activité plus régulière ou complémentaire, en pratique le lapin ou le canard. Les chèvres passent quant à elles dans les mêmes outils que les ovins.

Trois abatteurs occupent une place prépondérante sur le marché. Lœul et Piriote à Thouars (79) est leader européen du lapin et du chevreau. Ce groupe familial ne communique pas sur le volume de chevreau qu'il traite, couvert par le secret statistique et des affaires, mais les professionnels du secteur l'estiment à plus de 300 000 têtes. Palmid'Or à Trambly (71) est une unité intégrée au groupe LDC. L'activité chevreaux y représente 120 000 pièces annuelles, et constitue un volet complémentaire à la spécialisation du site sur le canard. Les Ets Ribot à Lapalud (84) sont une entreprise familiale, également spécialistes du lapin, qui traite 110 000 chevreaux annuellement. Ces abattoirs disposent d'une chaîne dédiée au chevreau permettant de traiter les grandes quantités du pic précédent Pâques, de maîtriser le coût d'abattage et la qualité. Ils constituent les principaux acheteurs et participent à ce titre à l'établissement de la cotation hebdomadaire du chevreau vif par le service des nouvelles des marchés de FranceAgriMer.

Ils exercent leur activité selon un positionnement et des stratégies comparables. Ils effectuent l'enlèvement de tous les lots tout au long de l'année, sur des zones étendues et éloignées des usines. Ces zones couvrent les régions de production et peuvent se chevaucher entre elles.

Le coût du ramassage en camion dédié implique l'organisation de points de regroupement. Les marchés traditionnels, tels ceux de Lezay ou Parthenay dans les Deux-Sèvres, conservent un intérêt comme points de concentration, mais pas au niveau de la formation des prix dans la mesure où il n'y a qu'un acheteur. Le développement continu de l'engraissement en atelier spécialisé constitue un facteur de gain de productivité sur la collecte, sensible depuis 5 ou 6 ans dans certaines zones, où il permet de disposer de lots homogènes et de mieux anticiper l'activité. Le prix payé pour l'enlèvement de lots importants (de 100 à 600 unités) peut en conséquence être plus élevé que pour un nombre inférieur (le seuil de 100 et un minimum de 2 têtes ont été évoqués à titre illustratif lors des entretiens).

Le prix d'achat peut tenir compte de la qualité (déterminée notamment par la poudre de lait utilisée) et du poids moyen par tête (les animaux trop lourds étant plus difficiles à écouler). Le cas échéant, les lots trop réduits ou dont l'éloignement rend le coût du ramassage prohibitif peuvent également être pénalisés. Compte tenu des charges qu'elles entraînent, certains éleveurs peuvent refuser ces contraintes de ramassage. Il peut arriver en conséquence que des lots ne soient pas ramassés. La nécessité pour les abatteurs de concentrer les ramassages donne encore lieu à des situations d'incompréhension chez les bénéficiaires du service.

Par ailleurs, les relations des abatteurs avec les gros opérateurs peuvent s'inscrire dans une contractualisation plus ou moins formelle, intégrant transparence et confiance, laquelle n'est pas toujours partagée dans le secteur, faute de circulation suffisante de l'information. Ainsi, le prix de certains approvisionnements est fixé en kg/carcasse, le poids étant constaté par l'abatteur (la pesée du vif est ainsi évitée).

Le ramassage systématique²¹ et quasi inconditionnel peut s'analyser comme un service à l'éleveur-engraisseur dont la contrepartie réelle pour l'abatteur est, fondamentalement, de s'assurer des livraisons au cours de la période de demande. En effet, l'équilibre de l'activité est calculé sur une campagne. Les quantités traitées hors période de pointe présentent une rentabilité aléatoire, compte tenu des difficultés de commercialisation, voire de la nécessité de stocker en congelant. La profitabilité d'une campagne est dégagée sur les pics de consommation.

Celle-ci n'est pas systématiquement positive compte tenu des aléas de la demande, du calendrier ou encore techniques et sanitaires. La profitabilité des entreprises est une donnée sensible dans un marché comptant 3 opérateurs majeurs, qui ne communiquent pas sur un élément du secret de leurs affaires. Les informations recueillies par la mission permettent néanmoins d'évoquer, globalement dans le secteur, comme cible de rentabilité nette après impôt, rapportée au chiffre d'affaires, un taux de 2 %, obtenu dans le passé, mais qui se contracte depuis quelques années entre 1 et 1,5 %. Une telle *marge*, selon le terme ambigu souvent employé, apparaît donc faible.

L'activité est de ce point de vue spéculative, car sujette à un niveau de risque élevé. A cet égard, le système peut s'analyser comme conférant aux abatteurs une fonction indirecte de lissage, ou répartition sur l'année, du revenu tiré par les producteurs-engraisseurs des débouchés d'une production dont la demande n'est que saisonnière. La nature réelle de ce service peut être regardée comme étant quasi financière. L'activité mobilise d'ailleurs des ressources de financement pour les achats et le stockage qui font de la surface financière des abatteurs une clé de leur activité.

Les trois principaux abatteurs s'efforcent de promouvoir leurs marques et la vente en barquette de viande découpée prête à cuire. Les trois entreprises s'efforcent donc de consolider leurs positions en GMS qui constitue le débouché susceptible d'absorber des quantités significatives, et d'y conquérir des points de vente. De lourds investissements commerciaux sont nécessaires, incluant notamment la constitution d'une marque et des animations sur les points de vente en GMS.

21 Un interlocuteur de la mission l'a qualifié de contrat moral entre l'abatteur et les fournisseurs.

Les trois opérateurs sont présents sur les marchés d'exportation et donc notamment le marché italien, selon diverses modalités : agents commerciaux, grossistes, GMS, transport groupé externalisé, camions entiers ou petites quantités (le seuil minimum d'expédition peut être inférieur à 100 kg).

Les autres opérateurs traitent des quantités plus réduites, allant de quelques dizaines de têtes à moins de 10 000 au plus, et opèrent selon un modèle économique local et saisonnier.

La vente directe porte sur des quantités limitées, mais offre des possibilités de valorisation. Les modalités d'organisation sont variables : atelier de découpe en propre ou en commun, vente à la ferme ou sur les marchés, associée le cas échéant à celle de fromages ou charcuteries de chèvre, voire alimentation d'un circuit de demi gros ou de restaurants. La diversité des modèles montre que de nombreuses équations peuvent trouver des solutions viables en la matière. Mais cette diversification reste toujours dépendante du problème de l'abattage.

III 2 Un maillage de structures d'abattage affecté par le contexte propre à cette industrie

Les abattoirs de chevreau relèvent de plusieurs modèles distincts. Les chaînes d'abattage des abatteurs grossistes constituent des outils dédiés que ces entreprises ont conçu pour alimenter, exclusivement, leurs débouchés. Par ailleurs, des abattoirs, capables de traiter des chevreaux, prestent ce service aux opérateurs, qu'ils soient agriculteurs ou commerçants en viandes. Ces prestataires peuvent être publics ou privés. Enfin, le Gaec Vallière dans l'Isère dispose d'un outil d'abattage à la ferme, qui bien qu'unique, démontre que des initiatives sont, ou du moins ont été, possibles au niveau de la production.

Les éleveurs dressent le constat de l'insuffisance des capacités d'abattage à des conditions satisfaisantes. Ce sentiment largement partagé recouvre donc des réalités de différents registres. D'une part, les relations avec les trois principaux opérateurs ne sont pas ressenties favorablement, pour ce qui concerne les prix d'achat des animaux, et dans une certaine mesure du fait que leurs chaînes d'abattage performantes ne sont pas ouvertes au travail à façon. D'autre part, les prestataires de service d'abattage sont répartis selon un maillage qui a tendance à se distendre.

Or la rentabilité de la valorisation directe d'un petit lot de chevreaux est tributaire de la distance, ou du temps nécessaire, pour atteindre l'abattoir et donc du coût complet de l'abattage. De nombreux producteurs constatent que l'éloignement de l'abattoir ne permet pas de satisfaire, dans des conditions économiques acceptables, la demande à laquelle ils pourraient répondre.

En outre, le produit est considéré comme difficile à traiter. Ses volumes sont faibles mais concentrés dans le temps, et viennent grever la capacité des abattoirs au moment (Pâques) où celle-ci est très sollicitée par des produits plus rentables. Le chevreau, facteur de perturbation de la productivité de la chaîne, a donc tendance à être traité de manière

non prioritaire. Dans les abattoirs municipaux, la faible rentabilité du tarif appliqué²², comparable voire inférieur à celui de l'agneau, peut donc conduire à contingenter de facto les quantités admises, précisément au moment du pic de production.

En effet, le traitement dans un abattoir non spécialisé demande au moins 20 minutes de travail par pièce, voire davantage, contre une vitesse de 9 chevreaux à l'heure sur une chaîne dédiée. Un calcul de coût dans un abattoir privé, évoqué par un interlocuteur de la mission, ressort à un montant de 2 € par kg. Le prix qui en résulte au niveau du consommateur final devient alors nécessairement élevé. En revanche le coût sur les chaînes dédiées des acteurs principaux apparaît inférieur, d'un facteur variable selon les structures comparées. L'avantage concurrentiel des abattoirs spécialisés repose donc, logiquement, pour une large part sur la maîtrise du coût d'abattage.

D'un point de vue quantitatif, le nombre d'abattoirs *spécialisés* en chevreaux s'élevait à 16 en 2002, a atteint 19 en 2007, puis s'est réduit à 14 en 2010, et 13 en 2011. Toutefois, les abattoirs spécialisés incluent à la fois des unités industrielles et des ateliers fermiers et leur nombre n'est donc pas significatif en lui-même. Deux fermetures récentes méritent en revanche une attention particulière.

L'arrêt de l'activité de Drôme lapins, à Crépol (26), en 2008 correspond au retrait du groupe Lœul et Pirirot de la zone sud-est où les établissements Ribot constituent l'acteur majeur. Ce dernier a absorbé le traitement des 20 000 têtes annuelles de l'unité fermée, ce qui la plaçait au 5^e rang national. Les problèmes de ressources humaines propres à l'industrie d'abattage et leurs conséquences sur la rentabilité d'une usine dont l'activité était limitée bien que significative, apparaissent à l'origine du retrait.

En 2011, le groupe Doux a fermé son abattoir de Champagné-Saint-Hilaire (86), qui constituait le 4^e acteur national de l'abattage de chevreaux. Le niveau de rentabilité de l'activité majoritaire du site, à savoir le lapin, apparaît à l'origine de la décision. Toutefois, cette fermeture se traduit par une nouvelle concentration dans le chevreau. Les volumes orphelins se sont en effet reportés sur le seul opérateur restant sur la zone ouest en Poitou-Charentes, le groupe Lœul et Pirirot, dont la capacité commerciale et industrielle était suffisante pour les absorber.

Cette concentration a pour conséquence la constitution de zones de collecte quasi exclusives pour chacun des trois opérateurs, lesquelles ne se recoupent éventuellement que sur leurs marges frontalières. La disparition d'une offre alternative dans le ramassage n'est bien entendu pas un facteur favorable aux producteurs. Toutefois, les niveaux des prix du chevreau de 3 jours et du chevreau engraisé ne sont pas fondamentalement affectés, par le passage de la situation de duopole à un monopole, dans les zones où il s'est produit.

Les trois unités spécialisées restantes suffisent pour traiter toute la production qui se présente. En revanche, une concentration supplémentaire pourrait entraîner un nouveau durcissement des conditions de ramassage et affecter la couverture du territoire. Une telle éventualité ne peut être exclue à terme, même si elle n'est pas apparue d'actualité au cours de la mission.

²² La tarification varie selon les structures et quantités; une consultation d'une demi douzaine de tarifs au hasard a fait apparaître des montants de 5 à 9,2467 € par tête, de 0,541 à 0,89503 € par kg, ou encore de 0,27 € par kg de viande.

Par ailleurs, 183 abattoirs (soit près de 170 non spécialisés) ont traité des caprins en 2009. Le nombre d'abattoirs *susceptibles* de traiter des caprins est passé entre 2001 et 2010 de 232 à 184 structures privées et de 132 à 102 structures publiques. L'évolution de l'industrie de l'abattage se traduit donc bien par une difficulté particulière d'accès à la prestation pour les chevreux.

En résumé, les éleveurs qui souhaitent valoriser directement leur production sont, en fonction de leur localisation, affectés par les évolutions des outils d'abattage. Ce problème peut être rattaché à un constat plus général sur les abattoirs de proximité²³.

III 3 Le problème de transport créé par une réglementation globale n'ayant pas considéré la spécificité du secteur

La rationalisation des circuits de ramassage des animaux s'est imposée comme un impératif de productivité pour les principaux abatteurs. La valeur limitée des lots nécessite de maximiser les quantités à chaque point de collecte et, d'une manière plus générale, pour chaque tournée. La capacité des camions constitue donc un enjeu important. Le coût de transport par tête est un élément du prix de revient, sur lequel les opérateurs ne communiquent donc pas publiquement. Il est en outre variable, et peut ressortir, selon différentes approches²⁴, entre 0,35 et 0,60 € par kg carcasse. Par ailleurs, les chauffeurs sont formés pour sélectionner la marchandise, le cas échéant, afin de limiter les pertes résultant d'une prise en charge d'animaux susceptibles de ne pas arriver conformes. Les camions sont actuellement équipés²⁵ de cages de hauteur de 37 cm, dans lesquelles les animaux se tiennent couchés. Une partie de la collecte est par ailleurs assurée *en vrac*, c'est-à-dire en bétailère à étages.

Or, le point 1.2 du chapitre II de l'annexe I du règlement (CE) n° 1/2005 du Conseil du 22 décembre 2004 relatif à la protection des animaux pendant le transport²⁶ impose d'une manière générale que ceux-ci puissent se tenir debout pendant cette opération. En 2009, le transport des chevreux avait en conséquence fait l'objet d'une plainte d'associations, parmi lesquelles l'association L214²⁷. La Commission européenne avait à cet égard accordé à la France un délai dans l'attente d'une étude scientifique sur les incidences de la position couchée.

23 Cf à cet égard : *Filière Abattoir : Synthèse des études et données économiques et sanitaires disponibles fin 2010*, rapport de Xavier Ravaux, Inspecteur général de la santé publique vétérinaire, Maaprat, Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux, n° 10227 de juin 2011 (consultable en ligne à l'adresse http://agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/CGAAER_10227_2011_Rapport.pdf).

24 Dont les données technico économiques recueillies dans l'étude Fresyca, et des éléments communiqués par des interlocuteurs de la mission.

25 Source : rapport technique Institut de l'élevage, INRA, de septembre 2011, intitulé : *Évaluation de l'impact de la hauteur des cages de transport sur le bien-être des chevreux*.

26 1.2. Celui-ci dispose que : « Un espace suffisant est prévu à l'intérieur du compartiment destiné aux animaux et à chacun des niveaux de ce compartiment afin de garantir une ventilation adéquate au-dessus de la tête des animaux lorsqu'ils sont debout dans leur position naturelle, sans qu'en aucun cas leurs mouvements naturels puissent être entravés. »

27 Son inspiration apparaît végane, en premier lieu à la lecture de son site (<http://www.l214.com/>), qui fait apparaître un refus de l'exploitation animale, conforme au véganisme.

Ce rapport technique sur l'évaluation de la hauteur des cages de transport sur le bien-être des chevreux a été produit en septembre 2011²⁸. Il a cherché à évaluer dans quelle mesure le transport dans des cages plus hautes, permettant la posture debout, améliorerait ce bien-être. Les résultats ont fait apparaître le peu d'incidence de la posture et de la hauteur sur les paramètres mesurant le bien-être, et « des avantages et inconvénients complémentaires » des cages permettant la posture debout. Le rapport conclut à la nécessité d'études scientifiques complémentaires et la prise en compte des conséquences pratiques et économiques pour émettre une recommandation.

Ces résultats présentent une absence de contradiction directe avec l'opinion partagée au sein de la profession, selon laquelle la position couchée convient mieux au transport des chevreux. La conclusion renvoie à la difficulté d'établir des preuves scientifiques sur un aspect, le bien-être, qui constitue un élément à considérer parmi d'autres, économiques, environnementaux et sociaux, pour une appréciation raisonnable.

Toutefois, seule une recommandation explicite du rapport aurait pu fonder une demande de dérogation à l'application du règlement tel qu'il est rédigé. En son absence, les autorités françaises sont tenues d'appliquer le texte et la Commission de veiller à son application stricte. Le Parlement européen appelle précisément à ce sujet au renforcement du contrôle du transport des animaux à travers l'Union et à des sanctions à l'égard des États membres qui ne font pas respecter rigoureusement les dispositions du règlement (CE) n°1/2005.

Ce même règlement avait par ailleurs prévu dans son article 32²⁹ la production d'un rapport, relatif à son incidence sur le bien-être des animaux, et prenant en compte les preuves scientifiques de leurs besoins à cet égard, de même que les implications socio-économiques du règlement, notamment les aspects régionaux. Les chevreux nécessitent en tout état de cause une considération particulière selon ces différents critères.

Ce rapport³⁰ de la Commission européenne, en date du 10 novembre 2011, n'évoque que les bovins, porcs, moutons et chevaux. Il n'a pas traité l'incidence du règlement sur le bien-être des caprins et n'a pas pris en compte les critères prévus, preuves scientifiques, besoins de bien-être, implications socio-économiques, aspects régionaux, spécifiques du chevreux. Cette lacune est susceptible d'affecter, au minimum, l'information du Parlement et du Conseil, voire la légalité du règlement pour ce qui concerne son application aux chevreux (d'autant que l'objet de ce rapport peut s'analyser comme une étude d'impact, laquelle aurait dû être préalable au texte).

28 Il s'agit du Rapport technique Institut de l'élevage, INRA, de septembre 2011, intitulé : *Évaluation de l'impact de la hauteur des cages de transport sur le bien-être des chevreux*, déjà évoqué supra.

29 Article 32 Rapport

Dans un délai de quatre ans à partir de la date visée à l'article 37, deuxième alinéa, la Commission présente au Parlement européen et au Conseil un rapport sur l'incidence du présent règlement sur le bien-être des animaux transportés et sur les courants d'échanges d'animaux vivants dans la Communauté. En particulier, ce rapport prend en compte des preuves scientifiques des besoins de bien-être des animaux, et le rapport sur la mise en œuvre du système de navigation, tel que visé à l'annexe I, chapitre VI, point 4.3, de même que les implications socio-économiques du présent règlement, y compris les aspects régionaux. Ce rapport est accompagné au besoin de propositions appropriées concernant les voyages de longue durée, notamment en matière de durée des trajets, de périodes de repos et de densités de chargement.

30 *Rapport de la Commission au Parlement européen et au Conseil sur l'incidence du règlement (CE) n° 1/2005 du Conseil relatif à la protection des animaux pendant le transport*, consultable en ligne à l'adresse : http://ec.europa.eu/food/animal/welfare/transport/docs/10112011_report_fr.pdf.

Toutefois, en dépit de ces spécificités propres aux chevreaux qui n'ont pas été prises en considération, les exigences réglementaires relatives au bien-être se traduisent en contraintes qui, quels que soient leurs fondements, s'appliquent. Ainsi malgré des aspects contestables de ces règles, le surcoût du transport debout ne peut probablement plus être évité à court terme.

La réduction de la capacité de ramassage va donc, en augmentant le coût de celui-ci, affecter l'équilibre économique de l'utilisation de ces animaux. Pour plusieurs des opérateurs, le coût pourrait être doublé par la diminution de capacité entraînée par le transport debout. La capacité peut varier selon les aménagements retenus, et en première approche, être réduite de 15 à 55 %. Le coût augmenterait donc de 18 à 110 %, sans préjudice des investissements nécessaires. La charge supplémentaire au kg carcasse pourrait donc atteindre, au minimum, entre 7 cents et 1,26 €, une augmentation de 20 à 35 cents constituant une hypothèse moyenne. La mission estime qu'un doublement du coût de 35 à 70 cents par kg carcasse n'est pas impossible. Dans tous les cas, les conséquences seraient très défavorables à l'activité des éleveurs. Dans l'hypothèse moyenne, on peut s'attendre à une fragilisation du secteur et à moyen terme à une contraction de l'activité de l'amont, puis, faute de quantités, d'une partie de l'aval.

Le surcoût pourrait également résulter de l'impossibilité de poursuivre des tournées de collecte associant le chevreau à une autre production, si le matériel imposé ne le permettait plus.

Deux pistes peuvent par ailleurs être explorées, si elles ne l'ont pas été jusqu'ici, pour faire évoluer la situation. D'une part, la conclusion de l'étude *Évaluation de l'impact de la hauteur des cages de transport sur le bien-être des chevreaux* préconisant des études scientifiques complémentaires pourrait être mise en œuvre. Par ailleurs, le mode de transport constitue un facteur d'égalité des conditions de concurrence et les opérateurs ont pu développer des pratiques différentes en fonction de nécessités objectives propres aux différents circuits de ramassage. Or l'article 29 du règlement (CE) n° 1/2005³¹ prévoit l'élaboration de guide de bonnes pratiques pour l'application du règlement. Les opérateurs concernés pourraient donc prendre l'initiative de proposer un tel guide pour le chevreau.

III 4 Les limites des débouchés et de la consommation traditionnels

La consommation de chevreau est saisonnière et régionale, ce qui complique la conquête de nouvelles générations de consommateurs, notamment en dehors des zones de production où elle reste traditionnelle. L'animal peut susciter une empathie susceptible de réfréner sa consommation. Une récente expérience de consommation dans un collège de Poitou-Charente³² n'a toutefois pas confirmé ce préjugé chez les jeunes consommateurs.

31 Article 29
Guides de bonnes pratiques

Les États membres encouragent l'élaboration de guides de bonnes pratiques comprenant des conseils relatifs au respect des dispositions du présent règlement et, notamment, de son article 10, paragraphe 1. Ces guides sont élaborés au niveau national, entre plusieurs États membres, ou au niveau communautaire. La diffusion et l'utilisation des guides tant nationaux que communautaires sont encouragées.

32 Le 17 février 2011 au collège de Champdeniers Saint-Denis dans les Deux-Sèvres

En revanche, certains bouchers affichent cette réticence. Elle peut certes reposer en réalité sur des critères objectifs (anticipations sur la rentabilité, les volumes, les invendus, ou crainte sur l'image), mais peut ponctuellement être avancée pour refuser la mise en rayon du produit en GMS.

La présentation traditionnelle en carcasse ou fraction de carcasse était naturelle quand la distribution faisait intervenir essentiellement des volaillers et des bouchers, notamment de quartier. Ceux-ci effectuaient en tant que de besoin la découpe au détail, fournissant ainsi un service appréciable, le stockage et la préparation d'une carcasse n'étant pas à la portée de tous les consommateurs, du moins sans conseil ou expérience. Les contraintes de préparation, en se traduisant en charges de personnel, limitent aujourd'hui l'attractivité d'un produit présenté sous cette forme. Le mode de consommation qu'elle entraîne (la préparation, la découpe des pièces et des portions présentant davantage de difficultés que celles d'autres viandes) ne peut par ailleurs correspondre aux attentes du consommateur que dans des cas limités (repas de fête, réunion de plein air). De ce point de vue, le chevreau lourd est tout particulièrement susceptible de répondre à une demande gastronomiquement éclairée, mais quantitativement marginale.

La demande du marché a donc incité à une adaptation du produit. Les trois principaux abatteurs développent, depuis une quinzaine d'années, la présentation en barquette de pièces découpées, conditionnées de manière aussi automatisée que possible, issues de carcasses de petit format. La barquette de morceaux assure une plus grande facilité d'utilisation, plus conforme aux attentes du distributeur et du consommateur actuels. La découpe et le conditionnement d'une carcasse à des conditions économiques maîtrisées constituent en conséquence une clé pour que le produit puisse s'imposer, au consommateur et en GMS.

Toutefois, au-delà des investissements permettant la production des barquettes, intégrée dans les 3 chaînes existantes dédiées au chevreau, la conquête de nouveaux points de vente et d'une clientèle renouvelée (l'âge moyen du consommateur se situe au-delà de 45 ans et a tendance à augmenter) nécessite un investissement commercial.

III 5 Des efforts de promotion dispersés

Des efforts de promotion et de valorisation sont produits par différents acteurs. En premier lieu, des producteurs parviennent à valoriser directement le chevreau, auprès d'une clientèle de particuliers, sur les marchés ou à la ferme, de détaillants et le cas échéant de restaurateurs. L'accès à une prestation d'abattage de proximité conditionne la rentabilité, les quantités traitées étant par définition faibles. La découpe présente également des contraintes en investissement, en savoir-faire et coût de main-d'œuvre, et du point de vue réglementaire et sanitaire. Ces écueils de l'abattage et de la découpe peuvent être surmontés localement de manière pragmatique. Le chevreau est alors vendu, toute l'année, entier entre 10 et 12,5 € par kg, découpé de 13 à 14 € par kg, et le gigot à 17 € par kg, à comparer au plancher de 2,5 € par kg en vif. De même, la production de charcuteries, conserves ou plats cuisinés permet de retirer 8 € par kg d'une carcasse de chèvre, à comparer à une référence de 1 € par kg à la réforme.

Toutes ces initiatives ont chacune une légitimité propre, dont il semble difficile de retirer un modèle, en dehors de la détermination de leurs promoteurs. La proximité d'une grande agglomération constitue toutefois un facteur favorable. Une partie des consommateurs est prête à encourager sa demande de circuit court ou de proximité avec les producteurs, et assure des débouchés solvables. Ces solutions restent isolées. Les possibilités de mutualiser les investissements nécessaires sont réduites, et cantonnées à de petits volumes, même s'il s'agit de véritables activités complémentaires, nécessitant disponibilité et savoir-faire.

De nouveaux projets pourraient donc mériter d'être encouragés à titre expérimental, pour autant que leur viabilité soit démontrée. Les interlocuteurs rencontrés conçoivent de telles structures comme étant de petite taille. De même, les engraisseurs qui traitent des débits plus importants que les stricts naisseurs, estiment que les contraintes³³ pesant sur la valorisation directe impactent de manière croissante la rentabilité de la niche. La pérennité de celle-ci impliquerait l'augmentation des volumes et il n'existe pas de perspective pour des opérateurs moyens.

Plusieurs des experts du secteur rencontrés par la mission ont estimé que des perspectives de meilleure valorisation pour la viande de chèvre mériteraient probablement d'être explorées davantage, alors que l'économie du chevreau est appelée à rester d'abord déterminée par son statut de coproduit saisonnier. La volonté des opérateurs du secteur est dans tous les cas un préalable nécessaire à d'éventuelles évolutions.

Certaines des coopératives intervenant sur le chevreau s'interrogent ou étudient la possible valorisation directe. En l'absence d'opérateurs partenaires, les risques à prendre avec des investissements en outils de conditionnement (de découpe) et du personnel incitent à la prudence. L'une d'entre elles dispose par exemple d'une marque, qu'elle n'utilise pas. Le risque d'affecter les opérateurs qui assurent actuellement la totalité du débouché peut également constituer un frein.

Au moins deux conseils régionaux interviennent en faveur du chevreau. Rhône-Alpes soutient un institut technique caprin, le Pôle d'Expérimentation et de Progrès Caprin Rhône Alpes. Poitou-Charentes soutient la Fresyca et l'institut régional de la qualité agroalimentaire Poitou-Charentes (Irqua), et donc leurs actions respectives, celles d'une fédération de syndicats et d'un institut technique. L'Irqua et l'association Qualicheveau ont défini les critères d'un identifiant régional intitulé *Signé Poitou-Charente*³⁴. Cette démarche inclut notamment les coopératives et Lœul et Piriôt.

Les produits doivent remplir les critères d'un cahier des charges. L'abatteur les paie 1,5 € plus cher. La demande n'est pas suffisante pour permettre de répercuter ce surcoût systématiquement à la distribution et au consommateur. Le nombre de pièces qui reçoivent l'identifiant est limité en conséquence, à plus ou moins 7000 annuellement. L'identifiant s'applique également au chevreau lourd promu à travers une démarche intitulée *Le chevreau comme on l'aime*, concernant 1500 pièces annuelles.

33 Contraintes organisationnelles, difficulté de conserver du personnel.

34 Consulter à cet égard les pages :

<http://irqua.com/connaitre/signes-d-identification-regionale/signé-poitou-charentes>

http://irqua.com/IMG/pdf/model_fiches_pub-8.pdf

http://irqua.com/IMG/pdf/model_fiches_pro-8.pdf

Historiquement, le besoin d'une démarche qualité est progressivement apparu avec la prise de conscience d'une dépendance excessive à l'exportation.

L'identifiant régional peut répondre à l'attente du consommateur à l'égard des produits locaux, le chevreau n'étant toutefois qu'un produit qui en bénéficie parmi d'autres, éventuellement plus visibles. L'identifiant, de petite taille, est en effet appliqué sur un emballage identique à celui de reste de la production. La promotion régionale a de plus sa propre logique d'affirmation d'image. L'identifiant régional n'a toutefois pas pour objet de relever globalement le défi d'une campagne de commercialisation du chevreau. Poitou-Charentes est en effet la première région productrice, et donc exportatrice, de chevreau. De plus, celui-ci est une production dont le volume et les modes d'élevage ne se prêtent pas au mieux à une différenciation régionale, et justifieraient plutôt une approche intégrée nationalement³⁵.

Les abatteurs s'efforcent quant à eux de promouvoir, chacun sous leur marque³⁶, différentes découpes présentées en barquette. Les animations commerciales, incluant dégustation ou promotion, constituent un vecteur de publicité utilisé. La GMS est intéressée par les animations sur un produit de valeur tel que la viande, mais une enseigne peut refuser l'accès pendant la période sensible du pic, faute de créneau disponible. Les animations commerciales permettent d'augmenter des débits faibles, mais sans assurer de pérennité et de régularité à ces volumes. Les centrales d'achat constituent également un point d'entrée déterminant pour la GMS.

Le chevreau n'est en tout état de cause pas un objet de communication facile à traiter, en raison de sa saisonnalité et des volumes limités qu'il représente.

IV 6 Des hypothèses de développement ou diversification à revisiter ?

La production de chevreau a en tout état de cause besoin d'une demande renouvelée. Toutes les initiatives susceptibles d'augmenter les débouchés méritent une attention, avec une priorisation déterminée par les perspectives d'augmentation des volumes, et de la rentabilité.

La viande de chevreau, peu grasse et peu calorique, présente des spécificités intéressantes en termes nutritionnels, qui en font potentiellement une viande adaptée pour certains régimes. Cette caractéristique est déjà mise en exergue dans des outils de communication existants, mais constitue probablement un point fort susceptible d'être davantage exploité, la profession elle-même pouvant constituer la première des cibles à cet égard.

En Poitou-Charentes, la saison du chevreau est lancée, pour la promotion de l'identifiant régional, avec une affiche destinée aux lieux de vente et des animations, qui s'efforcent de stimuler la demande de février à mai. La possibilité de coordonner des initiatives de communication sur une saison du chevreau allongée et au niveau national ne pourrait être que bénéfique. La constitution d'un cadre interprofessionnel risque toutefois de constituer un préalable, compte tenu de l'absence d'intérêt des opérateurs de communiquer, d'ici là, en dehors de leur marque sur un allongement de la saison.

35 La rationalité économique est bien entendu sujette à l'influence de multiples facteurs, parmi lesquels les enjeux locaux ou la cohésion sociale peuvent intervenir, en agriculture comme dans d'autres secteurs.

36 La compatibilité, incomplète, de la logique de marque et de celle de l'identifiant régional ne favorise pas nécessairement celui-ci.

Le consommation traditionnelle de Pâques n'exclut pas de rénover ou renouveler l'offre pour la période de pointe, par la communication ou par l'innovation sur le produit.

L'utilisation en plats cuisinés, frais ou surgelés, ne semble pas avoir été testée. Le coût de la portion apparaît, compte tenu du rendement d'une carcasse, trop élevé au regard des équations standard de coût de production de ces préparations quand elles sont destinées à la restauration hors foyer. En revanche, des prix plus élevés existent dans des circuits de distribution spécialisés, notamment en surgelés, ou pour certaines gammes, comme les produits de régime ou *minceur*. La mise en valeur des qualités idéales du chevreau à cet égard reste donc à expérimenter. Ce débouché aurait en outre l'avantage de contribuer à corriger le déséquilibre saisonnier, quelles que soient les perspectives quantitatives.

La restauration collective n'est pas apparue jusqu'ici susceptible d'absorber des volumes notables, mais de nouvelles expériences méritent d'être reproduites, au moins dans un but d'animation et d'éducation des consommateurs, cuisiniers et gestionnaires³⁷. Au-delà de l'aspect de communication institutionnelle que des opérations de cette nature prennent jusqu'à leur banalisation, le développement de ce débouché implique de répondre au besoin spécifique des gestionnaires et cuisiniers en matière de préparation et de détermination des quantités à l'achat et en portion. Une documentation spécifique relative aux recettes et au portionnage est à constituer dans ce but.

La restauration, notamment pour les chevreaux lourds, et les bouchers de détail offrent, avec une valorisation intéressante et un débouché le cas échéant régulier, une visibilité du produit contribuant à sa notoriété. La conquête des points de vente et les contraintes d'abattage et de distribution constituent des difficultés. Toutefois, l'investissement commercial peut être relayé par les restaurateurs, à même de redonner le goût du chevreau au consommateur. Les bouchers sont quant à eux susceptibles ensuite de conseiller et de prescrire.

La transformation artisanale est le fait d'entrepreneurs isolés et peu nombreux, qui pourraient être reliés dans un réseau d'échanges, afin de renforcer l'impact de leur rôle positif pour tout le secteur et dans la perspective de susciter de nouveaux projets. L'établissement d'inventaires de produits, d'opérateurs possibles, de magasins spécialisés pour la distribution, pour le chevreau et la chèvre, mériterait par exemple d'être envisagé dans le cadre d'un plan d'action national, avec l'implication des structures régionales. La lisibilité des initiatives locales existantes les plus pertinentes est limitée par leur dimension réduite et des moyens limités³⁸.

Néanmoins, quel que soit l'intérêt de ces initiatives, elles ne peuvent à elles seules suffire

37 L'opération au collège de Champdeniers Saint-Denis évoquée supra a porté sur la découpe de 20 chevreaux pour 300 repas. Ses promoteurs jugent son bilan positif.

38 Il est par exemple plus facile de trouver, sur l'internet francophone, un point de vente de chevreau au Québec qu'en France, hors Poitou-Charentes (consulter par exemple les pages :

<http://www.lapresse.ca/vivre/cuisine/201206/11/01-4533680-ou-acheter-du-chevreau.php>

<http://irqua.com/partager>

<http://routeduchabichou.fr/les-recettes/ou-trouver-la-viande-caprine-et/>

<http://fermiers.terredeschèvres.fr/spip.php?rubrique9>

Un outil cartographique national et ergonomique apparaît notamment susceptible de répondre à la difficulté de trouver les produits).

à rétablir à court terme les débouchés qui font défaut au marché, lequel implique une reconquête de la GMS, elle-même dépendante de plusieurs conditions. Un effort de marketing doit viser à faire connaître et reconnaître la viande de chevreau. La promotion doit cibler le marché national, plutôt que des marchés régionaux et locaux, et poursuivre l'objectif d'allongement de la saison. L'équilibrage des apports constitue également un objectif de nature à faciliter les relations avec les distributeurs (le caractère de coproduit ne devrait pas empêcher des progrès, même limités, de l'organisation du marché). Ces buts ne peuvent être poursuivis que dans un cadre interprofessionnel permettant de faire appel à un financement de mesures collectives.

Toutes ces possibles initiatives résument brièvement les idées émises par les interlocuteurs rencontrés, ou constituant éventuellement des pistes de développement à explorer, parmi d'autres, dans les enceintes adéquates de la représentation professionnelle et interprofessionnelle.

IV Une gouvernance professionnelle et un dialogue interprofessionnel susceptibles de se renforcer

IV 1 La structuration syndicale détermine les stratégies, nationale ou locales

Le chevreau ne peut constituer, pour la représentation professionnelle des producteurs, qu'une priorité seconde comparée à l'enjeu principal de la production de lait et fromage de chèvre. La structuration syndicale du secteur est marquée par la position primordiale que le niveau régional des fédérations des grandes régions de production y occupe. C'est le cas notamment dans la première d'entre elles, Poitou-Charentes, avec la Fresyca. Le soutien direct ou technique reçu des conseils régionaux peut conférer aux fédérations de syndicats régionaux des ressources notables, mais dispersées, qui travaillent sur le chevreau. C'est à l'inverse une relative subsidiarité qui préside à l'action du niveau national, à travers la fédération nationale des éleveurs de chèvres (Fnec), en matière de viande caprine. Le niveau national ne bénéficie pas de facilités comparables en terme de moyens.

Cette organisation de la gouvernance professionnelle embarque nécessairement, du point de vue organique, quels que soient l'engagement et les efforts des élus et de leurs structures pour le bien commun, une part de jeu régional dans l'action collective. Les organisations sont bien entendu légitimes pour traduire au mieux les aspirations propres à leurs adhérents. Sans doute les besoins peuvent-ils donc être traduits localement par des approches diverses d'une manière très fine.

La nature du produit n'apparaît cependant pas justifier d'autre approche collective que nationale. Une stratégie intégrée répondrait en effet nécessairement mieux au besoin de visibilité de cette production, dont la diffusion est affectée par un problème à dimension commerciale. L'élevage caprin est notablement présent sur un arc allant de Poitou-Charentes à Rhône-Alpes, et au sud de celui-ci. Le succès du fromage de chèvre repose

largement sur la diversité régionale et de l'offre de fromage. À l'inverse, la définition d'une identité commune à cette *banane de la chèvre* permettrait de donner l'unité qui manque à son coproduit chevreau³⁹.

Une mise en commun des moyens et la définition d'une stratégie commune au niveau national, ce qui ne signifie pas monolithique et univoque, serait donc positives. Une prise de conscience à cet égard constituerait déjà un pas notable. Toutefois, la production caprine laitière, enjeu plus déterminant que le chevreau, présente quant à elle des perspectives plus contrastées entre régions. Cette concurrence est donc susceptible de handicaper un recentrage national, aussi souhaitable soit-il en matière de chevreau.

Par ailleurs, une partie des opérateurs du secteur production regrettent que l'intérêt de s'organiser ne s'impose pas avec plus d'évidence. La diversité des modèles, la concurrence entre régions ou entre intervenants, entretiennent un individualisme, qui n'est pas favorable aux producteurs dans leurs relations avec l'aval.

La stratégie devrait donc se construire, non pas sur des logiques territoriales régionales, mais sur l'analyse des faiblesses et forces du produit : saisonnalité, érosion de la tradition de consommation, image vieillie ou absence d'image, régionalisation de la production et de la consommation, monopoles régionaux, caractère de sous-produit plus que de coproduit, risque d'image sur le bien-être animal pour les unes ; valeur diététique, produit festif et apprécié, abattoirs spécialisés performants, potentiel de consommation en tant que produit de niche pour les autres, sans exhaustivité.

IV 2 Une enceinte à construire pour développer le dialogue interprofessionnel et restaurer la confiance

Les caractéristiques du secteur n'ont jusqu'ici pas permis l'émergence d'un dialogue interprofessionnel structuré. Le chevreau est un coproduit du lait de chèvre, lequel est doté d'une interprofession, l'association nationale interprofessionnelle caprine (Anicap). Celle-ci est par construction insusceptible de traiter de viande caprine, en dépit de son nom, puisque les 2 autres familles qui la composent avec la Fnecl, n'interviennent que dans l'industrie laitière⁴⁰.

La viande caprine relève en outre de deux *filiales* de traitement distinctes. Le chevreau est traité dans un circuit parallèle aux volailles, la chèvre de réforme (et le cas échéant le chevreau lourd) est traitée dans un circuit d'abattage de type ovin. Il en résulte que dans certains abattoirs, la perception de la cotisation perçue sur la viande ovine au profit de la section ovine de l'association interprofessionnelle du bétail et des viandes, Interbev, est appliquée aux caprins qui se présentent, parallèlement aux ovins.

Les interlocuteurs professionnels de l'aval ne sont donc pas les mêmes, cette absence

39 L'exercice peut certes s'avérer ardu et coûteux. Cet élevage se rencontre dans des régions de terrains calcaires, même si son caractère essentiellement hors sol limite le lien avec le terroir. Ces régions n'ont elles-mêmes que peu de références culturelles à la fois communes et aisément valorisantes, sauf peut-être d'être traversées par des chemins de Saint-Jacques.

40 Il s'agit de la fédération nationale des industries laitières (Fnil) et de la fédération nationale des coopératives laitières (Fncl).

d'unité ne facilitant pas leur réunion dans un cadre unique avec les producteurs. En outre, les enjeux et volumes en cause sont limités à des niveaux qui ne justifient pas une construction institutionnelle interprofessionnelle lourde, ou du moins la définition d'un instrument adapté à ces enjeux ne s'est-elle jusqu'ici pas imposée auprès de tous les acteurs, ou en tout cas n'a pas permis de les mobiliser.

Or, les différentes problématiques concernant le chevreau mériteraient d'être abordées dans un cadre interprofessionnel. Les initiatives prises en faveur du secteur ovin dans le cadre de la section ovine d'Interbev, de même que les objectifs de l'interprofession, à savoir accords interprofessionnels et promotion collective, répondent par exemple à des besoins transposables au chevreau. Quels que soient les moyens susceptibles d'être dégagés, nécessairement modestes, la perspective d'une approche commune présente un intérêt réel.

La constitution d'une **structure interprofessionnelle** serait donc utile. La proximité apparente des secteurs ovins et caprins permet d'imaginer une localisation possible au sein d'Interbev en marge de sa section ovine, et selon une formule à définir, si les professions et structures concernées en acceptent le principe⁴¹. Le traitement du chevreau par un circuit volailler pourrait également suggérer de le rapprocher d'une interprofession de ce secteur, mais l'interprofession du lapin ou celle du canard à rôtir sont spécifiques. À défaut, une association ad hoc pourrait être constituée pour assurer les mêmes missions. Il s'agit sans doute de la solution la plus rapide. Elle permettrait aussi de proportionner les dépenses de structure aux enjeux, même si les objectifs, à définir par les intéressés, sont potentiellement aussi larges que ceux d'une autre interprofession, incluant la promotion des produits, l'organisation des relations professionnelles et interprofessionnelles, le fonctionnement et la transparence du marché, la connaissance de l'offre, de la demande et des mécanismes du marché, la qualité des produits, éventuellement la recherche et la conclusion d'accords interprofessionnels, ainsi qu'un financement du dispositif.

En tout état de cause, le dialogue entre les différents intervenants du secteur mériterait d'être approfondi, même si des occasions d'échange existent déjà. La profession se réunit jusqu'à deux fois par an, comme par exemple le 4 janvier 2012 à Poitiers, dans un cadre régional. Une conférence hebdomadaire de cotation du chevreau, auprès de France Agrimer, a certes constitué une initiative pionnière de contact dans un cadre institutionnel régulier, mais n'est calibrée que pour son objet, à savoir la cotation. Le salon professionnel Capr'inov⁴² a jusqu'ici été centré sur le lait, les professionnels de la viande caprine n'y participant pas, même à travers des rencontres ou conférences. Mais il n'existe pas d'enceinte de discussion institutionnalisée périodique au niveau national. Une réunion des familles professionnelles, qu'elle qu'en soit la forme, séminaire, colloque ou autre, serait à cet égard susceptible d'ouvrir des perspectives, de définir un inventaire de sujets à aborder et une possible méthode.

La connaissance mutuelle de l'amont et de l'aval apparaît inégale selon les régions⁴³. Elle pourrait progresser utilement avant même des mesures d'organisation du secteur, dans lesquelles tous les intervenants trouveraient un intérêt. Une initiative poursuivant cet

41 La mission n'en a pas exploré davantage l'hypothèse dans le cadre de cet état des lieux.

42 La quatrième édition se tient les 28 et 29 novembre 2012 à Niort.

43 L'aval connaît mieux l'amont que l'inverse. La pression à l'alignement sur les conditions de production les plus performantes, qui s'exerce sur chaque échelon du secteur, peut être plus ou moins forte selon les régions, et les relations entre amont et aval peuvent varier en conséquence. Elles apparaissent plus tendues à l'ouest.

objectif pourrait contribuer à restaurer la confiance. Celle-ci est probablement affectée par les difficultés conjoncturelles.

Sur ce point, plusieurs interlocuteurs de la mission ont déploré des relations empreintes, de manière traditionnelle et historique mais non systématique, de suspicion, méfiance, voire d'une culture de la confrontation entre les différents intervenants du secteur. Ils ont relevé qu'une collaboration fondée sur la confiance permettrait de développer un partenariat, une relation plus étroite entre engraisseurs et abatteurs constituant notamment un facteur de progrès⁴⁴. D'autres relèvent que le secteur n'a pas pris conscience des réalités de son environnement et qu'un électrochoc sur sa situation économique serait nécessaire. A l'inverse, d'autres n'ont pas exprimé d'intérêt pour participer à des échanges dans un cadre institutionnel. Néanmoins, le principe de la constitution d'une structure interprofessionnelle est apparu emporter l'adhésion d'une part majeure des acteurs des différentes familles potentielles susceptibles de la constituer, sans préjudice du détail de son organisation. La détermination des familles et de la représentation au sein des familles des différents types d'intervenants, naisseurs, engraisseurs, abatteurs, petits et grands, devra en effet s'efforcer de traduire la diversité de la *filière*.

44 D'autant que certains opérateurs ont déjà exploré cette voie d'un modèle plus contractuel, voire intégré, de la production à la commercialisation. Produire ce qui a été vendu plutôt que tenter de vendre ce qui a été produit constitue une clé du succès pour d'autres productions ; le chevreau, coproduit dont la production est jusqu'ici déconnectée de la demande, dispose de ce point de vue d'une marge de progression.

Conclusion

Le présent rapport s'efforce d'établir un état des lieux, lequel est dans une large mesure déjà connu des entrepreneurs du secteur. Cette contribution réunit toutefois des éléments jusqu'ici dispersés. Cette mise en perspective n'engage que la mission. L'image produite résulte de l'angle adopté, marqué notamment par un point de vue national, et d'un objectif de neutralité dans la présentation des intérêts des familles professionnelles constituant le secteur. Il appartient bien entendu aux opérateurs de partager ou non tout ou partie du constat, et de tirer les conclusions réalistes et utiles qui leur appartiennent.

La mission estime en conséquence que les possibilités d'évolution passées en revue avec l'état des lieux ne peuvent être traduites en recommandations à ce stade de l'organisation de la *filière*. D'une part, il appartient à la profession de se les approprier et les discuter. D'autre part, elles sont d'une manière générale conditionnée par un préalable, relatif à l'organisation du secteur. La mission n'estime donc nécessaire de ne conclure qu'avec l'émission d'une seule recommandation à cet égard.

Recommandation unique : entreprendre la constitution d'une association interprofessionnelle, soit rattachée à une interprofession existante, soit autonome, réunissant les opérateurs, naisseurs, engraisseurs, abatteurs, dotée de compétences adaptées aux enjeux et à la dimension du secteur, en matière de promotion collective et d'organisation de marché.

Annexes

Annexe 1 : Lettre de mission



MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DE L'ALIMENTATION, DE LA PÊCHE,
DE LA RURALITÉ ET DE L'AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE

Le Directeur du Cabinet

Paris, le **25 JUIL. 2011**

N/Réf : CI 0623821

à

Monsieur Jacques BRULHET
Vice-Président du Conseil Général
de l'Alimentation, de l'Agriculture
et des Espaces Ruraux
251, rue de Vaugirard
75732 PARIS CEDEX 15

Monsieur le Président,

La filière caprine française est essentiellement destinée à la production de lait, toutefois, la vente des chevreaux pour la production de viande permet d'ajouter un complément de revenu pour les éleveurs.

Ces deux segments connaissent de graves difficultés qui nécessitent une intervention des pouvoirs publics. Dans cette optique je souhaite confier au Conseil Général de l'Alimentation, de l'Agriculture et des Espaces Ruraux (CGAER) une mission portant sur ces deux productions.

Pour ce qui est de la production laitière, la filière est confrontée depuis début 2010 à une crise importante. Une forte augmentation des importations associée à une hausse significative de la collecte nationale et un tassement important de la consommation de fromages de chèvres ont conduit à un excédent d'offre de lait de chèvre qui s'est traduit par une baisse significative du prix payé aux producteurs. Le surstock de lait ainsi engendré semble aujourd'hui difficile à résorber.

Depuis 2010, la filière cherche donc une solution au travers de plans interprofessionnels (via l'Association Nationale Interprofessionnelle Caprine) de sortie de crise successifs qui n'ont pas permis à ce jour d'améliorer la situation de la filière.

.../...

Je souhaite donc que le CGAAER puisse dresser un état des lieux de cette filière et mettre en lumière les leviers de compétitivité existant. Ce travail servira de socle à une réflexion que mènera, dans un second temps, la Direction Générale des Politiques Agricole, Agroalimentaire et des Territoires, avec les professionnels de la filière. Cette réflexion visera à la définition d'un plan stratégique pour la filière caprine « lait », composé en particulier de mesures structurantes destinées à favoriser une adéquation réactive de l'offre de la filière à l'évolution de ses débouchés. Cet état des lieux est ainsi très attendu des professionnels du secteur qui devront être consultés dans le cadre de cette mission.

Pour ce qui est de la filière viande, ce débouché rencontre un certain nombre de difficultés telles que la baisse du prix de vente des chevreaux, le manque d'établissements d'abattage à proximité des élevages ou bien encore le besoin de suivi technique.

L'objectif à long terme, souhaité notamment par la Fédération nationale des éleveurs de chèvres (FNEC), est de structurer et d'organiser la filière viande caprine, ce qui nécessite d'avoir une meilleure connaissance de ses spécificités. Je souhaite donc que le CGAAER puisse réaliser un état des lieux de cette production. Une analyse devant porter sur les volumes abattus par bassin de production, les circuits de commercialisation d'animaux vivants et de viande, la situation du réseau d'abattage sur l'ensemble du territoire, les marges à chaque stade de la filière et les types de produits commercialisés m'apparaissent nécessaires. Comme pour la filière lait de chèvre, la mise en lumière des facteurs de compétitivité est un préalable à toute action des pouvoirs publics.

Compte tenu de la situation actuelle de la filière caprine, cette double mission revêt une certaine urgence. Par conséquent, je vous serais reconnaissant de bien vouloir m'indiquer designer les collaborateurs à qui vous confierez ce chantier. Je souhaite pouvoir disposer d'un premier rapport sur la partie lait de chèvre d'ici la fin du mois de septembre 2011, complété par l'état des lieux de la filière viande caprine pour la fin de l'année 2011.

Je vous prie de croire, Monsieur le Président, à l'assurance de ma considération distinguée.

Jean-Marc BOURNIGAL

Annexe 2 : Liste des personnes rencontrées

	Organisme	Fonction	Date d'entretien
M. Julien Turenne	Maaprat, Dgpaat	Sous-directeur des produits et marchés	9-9-2011
Mme Annick Simon	Maaprat, Dgpaat	Chargée de mission filières ovine, caprine et équine, abattoirs et IAA ; bureau des viandes et des productions agricoles spécialisées	9-9-2011
M. Marc Lesty	Fnec	Secrétaire général	27-9-2011
Mme Sophie Espinoza	Fnec	Directrice	27-9-2011
M. Jacky Salingardes	Fnec	Président	25-10-2011
M. Gérard Barbin	Institut de l'élevage	Chef de projet	25-10-2011
Mme. Sylvie Aujogue	Pôle d'Expérimentation et de Progrès Caprin Rhône Alpes	Chargée de mission	25-10-2011
M. Patrick Le Ravallec	Pôle d'Expérimentation et de Progrès Caprin Rhône Alpes	Président	25-10-2011
M. Jean-Paul Fayret	Coopérative Ccr	Vice-président	16-11-2011
M. Gérard Pradel	Coopérative Ccr	Technicien-animateur	16-11-2011
M. François Bonnot	Coopérative Ter'eleavage (ex Teldis)	Responsable ovin-caprin	22-11-2011
Mme Suzanne Poupard	Coopérative Ter'eleavage (ex Teldis)	Engraisseuse	22-11-2011
M. Julien Guéneau	Caveb	Directeur	22-11-2011
M. Yvon Ducept	Caveb	Technicien	22-11-2011

	Organisme	Fonction	Date d'entretien
M. François Bonnet	Fresyca	Président	22-11-2011
M. Gérard Chabouty	Fresyca	Membre du bureau	22-11-2011
M. Claude Sacré	Fresyca	Membre du bureau	22-11-2011
Mme Morgane Pougheon	Fresyca	Animatrice viande	22-11-2011
M. Jean-Michel Janniére	Qualichevreau	Président	23-11-2011
Mme Karine Nicaud	Irqua	Ingénieur qualité production animale	23-11-2011
M. Gilles Corvaisier	Chambre régionale d'agriculture Poitou-Charentes	Chef de service Productions animales	23-11-2011
M. Didier Riquet	Établissements Riquet	Co-gérant	24-11-2011
M. Laurent Lherbette	Maaprat, Draaf Poitou-Charentes	Chef du service de l'économie agricole, de la forêt et de l'environnement	24-11-2011
M. Dominique Jean	Maaprat, Draaf Poitou-Charentes	Chargé des aides spécifiques animales	24-11-2011
M. Hervé Léger	Maaprat, Draaf Poitou-Charentes	Chef du service régional FranceAgriMer	24-11-2011
M. Christophe Morel	LDC ; Palmid'Or Bourgogne	Directeur de l'abattoir de Trambly	25-11-2011
M. Gilles Pieau	LDC Restauration	Directeur commercial RHD Pôle sud-est	25-11-2011
M. Pascal Dumontet	LDC ; Palmid'Or Bourgogne	Responsable de production	25-11-2011
M. Franck Moreau	Fnec	Vice-président	25-11-2011
M. Pierre Ribot	Ets Ribot ; abattoir Lapins-chevreaux	Président	8-12-2011
M. Frédéric Lœul	Lœul et Piriôt	Président du directoire	9-12-2011
M. Philippe Rigaudy	Lœul et Piriôt	Responsable des achats	9-12-2011

	Organisme	Fonction	Date d'entretien
M. Christian Nagearaffe	Syndicat caprin de la Drôme	Président	4-1-2012
Mme Nathalie Morardet	Caprins Rhône-Alpes (association régionale caprine membre de Rhône-Alpes élevage, opératrice des programmes de FranceAgriMer	Chargée de mission	4-1-2012
M. Laurent Thomas	Groupement de défense sanitaire du département du Rhône	Technicien	4-1-2012
M. Frédéric Blanchard	Fnec	Vice-président	4-1-2012
M. Thierry Gabriel	Gaec Vallière 38540 Saint Just Chaleyssin	Exploitant	4-1-2012
Mme Marie-Annick Die	Chambre d'agriculture d'Isère	Chargée de mission	4-1-2012

Annexe 3 : Liste des sigles utilisés

Anicap	Association nationale interprofessionnelle caprine
Amm	Autorisation de mise sur le marché
Caveb	Coopérative agricole au service des producteurs de viande
Ccr	Compagnie des chevriers du Rouergue
Draaf	Direction régionale de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt
Fnec	Fédération nationale des éleveurs de chèvre
Fresyca	Fédération régionale des syndicats caprins de Charentes-Poitou
Gaec	Groupement agricole d'exploitation en commun
Gms	Grandes et moyennes surfaces
Irqua	Institut régional de la qualité agroalimentaire Poitou-Charentes
Otex	Orientation technico-économique des exploitations agricoles
Ldc	Lambert, Dodard, Chancereul
Maaprat	Ministère de l'agriculture, de l'alimentation, de la pêche, de la ruralité et de l'aménagement du territoire
Pep	Pôle d'expérimentation et de progrès
Rhd	Restauration hors domicile
Anicap	L'Association Nationale Interprofessionnelle Caprine

Annexe 4 : Bibliographie

Production, abattage, et transformation de la viande caprine en circuits courts en Poitou-Charentes-Vendée ; Mathilde Garçonnet-Sillon et Frantz Jénot, animateurs, Fresyca.

Résultats technico-économiques 2009-2010 des ateliers d'engraissement de chevreaux de boucherie en Charentes-Poitou ; Mathilde Garçonnet-Sillon, animatrice des filières de viande caprine et Alexandre Durand, étudiant en BTS PA, 2011, Fresyca.

Filière Abattoir : Synthèse des études et données économiques et sanitaires disponibles fin 2010, rapport de Xavier Ravaux, inspecteur général de la santé publique vétérinaire, Maaprat, Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux, n° 10227 de juin 2011 ([consultable en ligne](#)).

Évaluation de l'impact de la hauteur des cages de transport sur le bien-être des chevreaux ; rapport technique Institut de l'élevage, INRA, de septembre 2011.

Annexe 5 : Tableaux statistiques

Évolution des abattages en nombre de têtes de 1999 à 2010

Période	Périodicité	Caprins	Chevreaux	Caprins de ré	Caprins	Chevreaux	Caprins de ré	Chev	Total
1999	Total annuel	826628	741132	85496					90%
2000	Total annuel	807038	704766	102272	-2%	-5%	20%		87%
2001	Total annuel	804083,727	697976,727	106107	0%	-1%	4%		87%
2002	Total annuel	840732,146	725605,146	115127	5%	4%	9%		86%
2003	Total annuel	864077,579	746986,579	117091	3%	3%	2%		86%
2004	Total annuel	880758,079	761582,079	119176	2%	2%	2%		86%
2005	Total annuel	1037207	913258	123949	18%	20%	4%		88%
2006	Total annuel	878782	762212	116570	-15%	-17%	-6%		87%
2007	Total annuel	877673	751800	125873	0%	-1%	8%		86%
2008	Total annuel	831379	707965	123414	-5%	-6%	-2%		85%
2009	Total annuel	777822,2	658507,2	119315	-6%	-7%	-3%		85%
2010	Total annuel	821902,9	691586,9	130316	6%	5%	9%		84%

Abattage de caprins en tonnes mensuellement de 2005 à 2010

2005		2006		2007		2008		2009		2010		
Chevreaux	Réforme	Chevreaux	Réforme	Chevreaux	Réforme	Chevreaux	Réforme	Chevreaux	Réforme	Chevreaux	Réforme	
199	231	184	274	170	264	188	245	164	221	150	239	J
615	257	687	295	603	297	611	284	524	266	527	248	F
1312	232	899	304	1176	274	1201	276	942	293	1441	288	M
642	316	1147	262	1381	282	632	294	843	238	413	218	A
316	208	282	260	338	205	294	200	285	198	336	238	M
90	175	121	232	102	227	98	172	96	182	115	248	J
30	190	38	181	34	171	46	151	25	146	33	173	J
17	182	21	185	14	146	20	143	17	142	21	199	A
49	236	44	251	39	200	39	208	48	200	48	195	S
195	254	186	282	214	239	222	210	202	202	239	265	O
273	263	296	253	284	266	253	249	224	268	262	314	N
520	307	524	308	499	269	421	263	398	271	384	295	D
4256	2852	4431	3087	4854	2841	4027	2695	3769	2628	3968	2920	

Part des mois dans les abattages

2005		2006		2007		2008		2009		2010	
Chevreaux	Réforme	Chevreaux	Réforme	Chevreaux	Réforme	Chevreaux	Réforme	Chevreaux	Réforme	Chevreaux	Réforme
5%	8%	4%	9%	4%	9%	5%	9%	4%	8%	4%	8%
14%	9%	16%	10%	12%	10%	15%	11%	14%	10%	13%	9%
31%	8%	20%	10%	24%	10%	30%	10%	25%	11%	36%	10%
15%	11%	26%	8%	28%	10%	16%	11%	22%	9%	10%	7%
7%	7%	6%	8%	7%	7%	7%	7%	8%	8%	8%	8%
2%	6%	3%	8%	2%	8%	2%	6%	3%	7%	3%	8%
1%	7%	1%	6%	1%	6%	1%	6%	1%	6%	1%	6%
0%	6%	0%	6%	0%	5%	1%	5%	0%	5%	1%	7%
1%	8%	1%	8%	1%	7%	1%	8%	1%	8%	1%	7%
5%	9%	4%	9%	4%	8%	6%	8%	5%	8%	6%	9%
6%	9%	7%	8%	6%	9%	6%	9%	6%	10%	7%	11%
12%	11%	12%	10%	10%	9%	10%	10%	11%	10%	10%	10%

Abattage de caprins en milliers de têtes mensuellement de 2005 à 2010

2005		2006		2007		2008		2009		2010		
Chevreaux	Réforme	Chevreaux	Réforme	Chevreaux	Réforme	Chevreaux	Réforme	Chevreaux	Réforme	Chevreaux	Réforme	
38,4	10,4	36,9	10,0	31,8	11,2	34,3	11,0	29,5	9,9	26,5	10,3	J
113,9	11,5	125,3	11,1	112,9	13,0	111,1	13,2	94,6	12,3	95,9	11,6	F
232,2	10,3	147,5	11,2	207,8	12,2	222,2	13,4	161,5	13,7	258,2	13,0	M
276,4	14,8	209,8	10,5	134,2	12,6	111,7	13,6	150,9	11,3	72,8	10,0	A
56,8	10,0	51,6	10,8	57,4	8,9	49,7	9,3	47,3	9,1	54,4	10,9	M
13,4	7,0	18,3	7,7	16,8	9,9	16,1	7,8	14,8	8,2	18,3	11,1	J
4,8	8,1	5,9	6,7	5,3	7,9	7,7	6,8	3,7	6,8	4,8	7,7	J
2,5	8,4	2,9	6,3	2,0	6,7	2,6	6,6	2,0	6,5	2,8	9,0	A
6,6	9,2	7,8	9,5	6,6	8,9	6,5	9,6	7,7	9,1	7,7	8,7	S
35,9	11,5	34,3	11,4	37,2	10,5	38,1	9,2	35,2	9,1	41,3	11,8	O
46,5	11,3	44,2	9,8	45,9	12,0	46,2	11,0	37,7	11,7	43,3	13,7	N
85,2	12,2	89,0	12,1	88,8	12,1	73,4	12,2	68,3	11,9	66,7	13,0	D
912,7	124,6	773,5	117,2	746,8	126,1	719,4	123,7	653,2	119,3	692,8	130,7	