



# Vivre du lait

Bassin laitier Charentes-Poitou

Bulletin des éleveurs bovins et caprins

N°8

décembre 2010



## RECHERCHER DE NOUVELLES PISTES

### 👉 Distributeur de lait cru



### L'édito



Les aides PAC sont désormais dissociées de l'activité de production. C'est donc vers un nouvel équilibre qu'il faut tendre, où chaque

production d'une exploitation doit trouver sa propre rentabilité et contribuer à la réalisation du revenu final. La suppression des mécanismes de régulation génère des fluctuations importantes des prix et des coûts. Pour y faire face, il nous faut saisir les opportunités et résister aux menaces. Rechercher de la valeur ajoutée et simultanément maîtriser les coûts constituent le socle de cette solidité. Bien que 2/3 de l'amélioration de l'efficacité économique se joue sur les économies de charges, de nouvelles questions se posent aussi sur les produits.

Certains font évoluer leur système de production (accroissement du troupeau, extensification, reconversion en agriculture biologique...) tandis que d'autres développent la valorisation de leur produit par de la transformation ou de la vente directe.

Pour illustrer ces différentes pistes, mais aussi pour en souligner leurs intérêts et limites, les équipes des réseaux bovins lait et caprins ont rencontré des éleveurs qui ont modifié leur stratégie pour chercher à consolider leur revenu.

**Christophe LIMOGES**  
Président du GIE Elevage  
Poitou-Charentes

### GAEC Du Pis-Aller

St Gelais (79)

3 associés : MM DAVAILLE, BOBINEAU et PRUD'HOMME

+ 1 salarié à 1/3 temps

1 110 000 L de quota (130 VL PH) et 135 ha de SAU

"Notre société a été créée le 1er août 2008, suite à la dissolution de deux GAEC voisins. Les deux troupeaux ont été regroupés dans un bâtiment neuf. Fin 2009, nous avons commencé à réfléchir au distributeur de lait cru suite à un article paru dans la presse. La conjoncture laitière était mauvaise et l'installation des deux robots de traite associée à un parcellaire groupé nous permettaient d'avoir du temps disponible. Nous souhaitions augmenter la valeur ajoutée de nos produits sans main d'oeuvre supplémentaire.

Renseignements pris sur Internet et auprès de commerciaux nous sommes partis à la recherche de l'essentiel : un lieu d'implantation "idéal". Nous avons cibler les grandes surfaces en franchise et l'une d'entre elles nous a reçus. La rencontre avec le directeur a permis de déterminer l'emplacement exact ainsi que les "conditions



d'accueil et de fonctionnement". Nous avons ensuite participé à une formation organisée par la Chambre d'Agriculture des Deux-Sèvres en compagnie d'autres adhérents de Bienvenue à la Ferme. L'étude de marché réalisée, les échanges avec d'autres producteurs se lançant dans des projets d'agrotourisme et la réalisation d'une étude économique par notre comptable nous ont permis de nous décider. Avant d'investir nous avons un peu attendu car il fallait être sûr que la machine ait son agrément et que la subvention du Conseil Régional et de l'Europe soit bien versée. Sans elle, le projet n'aurait peut-être pas abouti".

suite page 2 ...

### ... attention aux effets de mode ... ne pas oublier ... attention aux

#### ● Des précautions

Vérifier la faisabilité du projet économique, mais aussi en matière de moyens humains, présence obligatoire d'au moins un éleveur pendant les 3 premières semaines de lancement et puis tous les jours, ne pas négliger le temps de lavage de l'appareil. Le lieu d'implantation est le point stratégique à réussir. Certains distributeurs sont déplacés, voire revendus faute de passage suffisant.

#### ● De la rigueur

Etre conscient des risques toxicologiques et de ses responsabilités (exemple Listeria). Une patente sanitaire est obligatoire pour vendre du lait cru. Les procédures de nettoyage doivent être rigoureusement suivies. Prendre une assurance "risque alimentaire"

Faire des analyses régulières de son lait et bien préciser l'utilisation de celui-ci, mettre des étiquettes sur les bouteilles par exemple et des fiches explicatives à la disposition des clients.

#### ● Communiquer

Bien réfléchir à son plan de communication et créer de l'animation autour du distributeur, aller au devant des consommateurs. Pour cela il faut savoir qui sont ses clients et ce qu'ils recherchent. Budgétiser sa communication.

Accepter un temps d'appropriation plus ou moins long du concept par les consommateurs et imaginer l'élargissement de la gamme de produits à commercialiser sur ce point de vente.

Céline KARASINSKI de la CA 79  
Régis BRANCHU de la FDCUA 79  
Christophe MAUGER de la CA 17

suite du témoignage ... **distributeur de lait cru**

Fin avril 2010, le démarrage a été spectaculaire : environ 130 L vendu par jour. Mais les ventes ont ralenti cet été et ont moyennement repris à l'automne. La plus grosse journée reste le samedi : les ventes atteignent presque 100 litres alors qu'on est plutôt à la moitié le reste de la semaine. Nous n'avons pas encore suffisamment de recul mais depuis le démarrage, nous sommes à 56 L de lait vendu par jour en moyenne. Cela représentera environ 19 000 à 20 000 L sur l'année pour un quota total de plus d'un million. Ce n'est pas cela qui va changer l'efficacité économique globale de l'exploitation mais c'est toujours ça de pris !

Attention malgré tout à ne pas se lancer sur un projet de ce type sans y réfléchir. Les investissements restent importants, le lieu d'implantation et la distance à parcourir sont les deux points essentiels. Enfin, l'étude doit prendre en compte la rémunération du temps passé. Nous l'évaluons chez nous à un peu plus de 1h30 par jour. Peut-être un peu plus si nous en installons un deuxième à l'avenir...

### Approche économique :

(Réalisée par la CA 17 à partir des données de l'exploitation)

Investissement machine : 40300 € HT  
 Investissement remorque : 1 000 € HT  
 Subvention (CR et UE) : 12 600 €  
 Prix du lait vendu laiterie : 0,29 €/L  
 Prix du lait vendu distributeur : 1 €/L

emprunt : 28 700 €  
 durée : 5 ans  
 taux : 1.5 %

L'achat de bouteille n'est pas pris en compte puisque la marge réalisée par la revente permet de réaliser une opération blanche.

Si les achats se maintiennent à une cinquantaine de L/jour en moyenne, les frais seront couverts malgré un emprunt réalisé sur une courte durée et le temps passé est rémunéré. Sans la subvention, c'est 10 L par jour supplémentaire qu'il faudrait vendre pour couvrir les charges.

	Coût en euros/mois
Location du site	Gratuit
électricité	60 €
mensualités	500 €
Transport	60 €
Frais divers	15 €
Publicité, animation...	20 €
Assurances	25 €
Temps passé (1/4 du coût d'un salarié qualifié)	420 €
<b>TOTAL</b>	<b>1 100 euros/mois</b>
<b>L de lait à vendre par mois pour rentabiliser l'investissement</b>	<b>1 550 L</b> - soit 50 L/jour - soit 18 243 L/an

### Approche technique :

- Deux petits tanks isothermes permettent un relais au niveau de la machine.
- Ils sont transportés dans une remorque.
  - Pour déplacer les tanks (sur roulette), il ne faut pas de marche et bétonner suffisamment l'accès de la laiterie.
- Les équipements permettent un nettoyage simple et correct du matériel.
- Le choix a été fait sur l'exploitation de ne pas renvoyer le lait vers le tank pour éviter tout risque sanitaire.

## Distributeurs de lait cru

10 distributeurs en place en Poitou-Charentes

- 1 en 17
- 4 en 79
- (2 autour de Niort
- 1 à parthenay
- 1 à Bressuire)
- 3 en 16
- 0 en 86
- 2 en 85
- (1 à La Roche sur Yon
- 1 à Aizenay)

Une brochure d'information est disponible sur simple demande auprès de la Chambre d'Agriculture 17.  
 contact :  
 Christophe Mauger  
 05 46 50 45 00



### Commentaire sur le distributeur :

Le distributeur de lait cru est placé juste à côté de la porte d'entrée du magasin Leclerc situé dans le centre de Niort. Le magasin est ouvert sept jours sur sept et le parking est souvent utilisé le jeudi, jour de marché. La GMS a demandé que le remplacement du tank se fasse avant l'heure d'ouverture du magasin (9 h).

### Promotion :

- distribution de tracts
- communication dans les prospectus de la GMS
- communication dans la presse locale ainsi qu'à la radio

Présence de 10 h à 19 h pendant les 3 1<sup>ères</sup> semaines de lancement  
 - pour échanger sur le produit, la ferme, pour vendre son produit  
 - pour montrer comment marche la machine (fonctionnement, réutilisation des bouteilles...)  
 - pour expliquer comment consommer le lait et dans quels délais

"Nous n'avons pas refait de promotion depuis la rentrée scolaire. C'est sur ce point qu'il faut travailler en organisant des animations plus régulières. Nous réalisons 4 jours d'animation pour les fêtes de fin d'année".



# LA DIVERSIFICATION

## Améliorer le produit viande

### GAEC ROUSSEAU

Thierry, Jean-Jacques et Kathy  
Boisserolles (79)  
SAU : 154 ha,  
SFP : 51 ha,  
73 vaches laitières  
571 500 litres de quota



Le GAEC Rousseau fait partie du Réseau Bovins Lait 79, animé par les Chambres d'agriculture et l'Institut de l'Élevage. Chaque année le prix de vente des veaux et des vaches de réformes est supérieur à la moyenne. Le contexte de l'exploitation a récemment changé, avec l'augmentation du quota et la construction d'un bâtiment neuf équipé d'un robot, mais la volonté de bien valoriser la viande demeure.

"Nous avons tendance à garder les veaux un peu plus longtemps que la moyenne : 10-12 jours pour des veaux bien conformés, et plutôt 15 jours s'ils sont petits. Nous faisons aussi du croisement industriel en charolais. Il y a un rapport de 1 à 3 entre le prix de vente d'un croisé et d'un veau noir. Evidemment, les croisés boivent plus de lait puisqu'ils sont vendus à 3 semaines, mais si on compte 8 litres par jour pendant 10 jours, ça fait un surcoût d'environ 25€ de lait, ça vaut la peine. Aujourd'hui nous faisons du croisement sur 15% des vaches environ, mais je pense monter jusqu'à 30%. Au pire si on n'a pas assez de femelle on en achète quelques unes, elles ne coûtent pas beaucoup plus cher que les veaux croisés.

Pour les réformes, on avait l'habitude de les finir sur 2 ou 3 mois. Elles n'étaient pas pleines, donc on prolongeait la lactation tant qu'elles produisaient une quinzaine de litres de lait, et elles se refaisaient, elles

reprenaient 30 à 40 kg, et comme elles étaient en meilleur état on pouvait gagner 0.15 € par kilo sur le prix de vente. Aujourd'hui c'est un peu différent. On en vend davantage sans les finir parce qu'elles ont des cellules, on leur tire sans doute un peu plus dessus avec le robot, et avec le bâtiment logettes elles sont en moins bon état. Et puis cette année, comme on est un peu tendu au niveau des stocks fourragers, on ne cherche pas à garder plus de vaches à nourrir, ça ne nous rapporterait pas.

Quand nous étions limités en quota, nous faisons quelques veaux de lait pour la consommation familiale et le voisinage, mais actuellement on a besoin du lait pour produire le quota. On engraisse aussi 2 ou 3 génisses croisées chaque année pour les vendre autour de nous, mais le coût de l'abattage et de la découpe reste élevé.

Pour avoir le meilleur prix possible, il faut des animaux en bonne santé, et faire jouer la concurrence. Depuis 2 ou 3 ans on vend à une coopérative ou à un marchand. Parfois c'est un peu un bras de fer, il y a un risque de rester avec l'animal ! On jongle aussi avec les périodes de vente, le prix est plutôt meilleur au printemps et en été, pas trop en hiver."

		2006	2007	2008	2009
Produit viande €/1000 L	GAEC Rousseau	48	46	35	34
	Réseau régional maxi-stock	42	36	31	30
Prix réformes €/tête	GAEC Rousseau	940	819	888	855
	Réseau régional maxi-stock	740	756	709	677
Prix veaux €/tête	GAEC Rousseau	211	191	87	123
	Réseau régional maxi-stock	204	147	102	123

## Transformer notre lait, pour pérenniser la viabilité de notre exploitation

### GAEC la Grande Dennerie

Blanzaguet (16)  
4 associés  
SAU : 260 ha  
25 vaches allaitantes  
120 vaches laitières  
(PH principalement)  
Quota 1 100 000 L  
Près de 1 200 L de lait par semaine sont valorisés sur 8 marchés et directement à la ferme.

Albert SELIN témoigne

"Suite à la baisse du prix du lait on ne croit plus à une bonne valorisation de notre lait par la laiterie. Nous avons défini notre réflexion sur la valorisation du lait pour pouvoir assurer la pérennité de l'exploitation, tout en investissant le minimum.

La solution adoptée, a été la vente directe, et en premier lieu, la vente de lait cru à la ferme et sur les marchés, qui a débuté en Avril 2010.

Ensuite, la gamme de produits s'est élargie pour répondre à la demande des consommateurs. Aujourd'hui, nous réalisons une gamme assez diversifiée de produits laitiers : fromages blancs battus, faisselles, yaourts, lait pasteurisé, crème crue, beurre et lait cru mais aussi de desserts : riz au lait, semoules, oeufs au lait, flans pâtisseries, cannelés, et gâteaux à la crème de lait.

Les fromages sont réalisés chez un collègue et les autres produits laitiers ainsi que les desserts sont fabriqués à la ferme dans un laboratoire spécifique.

L'investissement total représente environ 80 000 € (laboratoire, vitrine, véhicule supplémentaire...).

Nous avons "mis à plat" notre temps de travail et les tâches de chacun pour faire évoluer les pratiques et se libérer du temps pour la transformation et la vente des produits. Tout le système de travail a été revu pour mettre en oeuvre ce projet. Vu le développement de l'activité, un salarié a également été embauché à temps plein et aussi un apprenti.

Aujourd'hui, cela fait 9 mois que la vente directe a été mise en place. Nous sommes assez satisfaits et recherchons maintenant une certaine stabilité dans les gammes et les ventes de produits".

Mais je vous avoue, pour se lancer dans ce type de projet : il ne faut pas être fou, mais ça aide ! Il faut vraiment être motivé.



Un site Internet a été créé : [www.lagrandedennerie.com](http://www.lagrandedennerie.com)  
il est actuellement en cours d'enrichissement, cependant vous y retrouverez tous les produits proposés.



**René et Mickaël MOREAU**  
Ayron (86)  
97 ha de SAU,  
tout utilisé pour le troupeau  
300 000 litres en 2010  
60 VL

## Passer en bio

### Le passage en bio : une histoire de famille

Mickaël : "Mon beau frère est sensible à l'écologie et m'a posé des questions que je ne me serais peut être pas posées : ça ferait quoi si tu mettais moins de produits ? C'est là le tout début des interrogations sur le bio.

René : "Si j'avais été tout seul, je ne me serais pas posé de question et j'aurais continué mon petit train train jusqu'à la retraite. **Mais vu qu'il y a Mickaël et que l'exploitation doit encore continuer, il fallait y réfléchir**".

Mickaël : "Nous avons fait des budgets partiels : les charges en moins, les produits en moins. Le prix du lait était au plus bas, on s'est dit qu'on prenait moins de risque en passant en bio. En plus c'était motivant de se lancer dans un nouveau projet".

René : "Être en bio c'est moins risqué, car même si on a moins de produits, on a beaucoup moins d'intrants. Par exemple, en conventionnel, il faut acheter les engrais en juillet pour une récolte un an après, c'est de la trésorerie indisponible".

Mickaël : "D'après nos calculs, avec les économies en intrants (engrais, phyto, concentrés...) et la prime de la laiterie, on pouvait perdre environ 150 000 litres de lait, sans conséquence sur notre revenu. Notre objectif a toujours été de faire le plus de lait possible sur l'exploitation en étant autonome et durable. En bio, il faut aller encore un cran plus loin !

#### • Avec plus d'un an de recul, quelles sont les satisfactions et les limites ?

Mickaël : "L'hiver 2009-2010 a été compliqué à gérer, il y a eu des soucis de métrites, de repro et de cellules. Les problèmes cellulaires ont été traité avec de la phytothérapie et cela a plutôt bien fonctionné. C'était certainement lié au changement d'alimentation.

Cet hiver, il n'y a pas eu de soucis de santé sur le troupeau. Nous avons fait un peu plus de lait que ce que nous avions prévu. Les rendements céréales ont été bons : 35 qx en triticale et 20 qx en lupin.

La vente directe est bien partie et des AMAP nous font appel pour nous acheter du lait.



Avec le passage en bio, on touche un peu à tout et c'est très motivant : on fait nos semences, notre aliment, on essaie de produire le maximum avec ce que l'on a chez nous".

René : "On est tout près du but pour arriver en bio : dans 8 mois nous sommes certifiés. Aucun regret pour ma part, on s'en porte mieux, il y a moins de contraintes. Avant, dès mi janvier, c'était la course : mettre de l'azote, faire les traitements... Aujourd'hui, il n'y a plus que la bineuse ou la herse étrille à passer. En plus, on ne respire plus de produit chimique, on peut mélanger les semences sans avoir à prendre des gants, c'est plus confortable. C'est une autre façon de travailler, on est beaucoup plus tributaire de la météo. Il a fallu adapter les cultures : le lupin présent 1 an avant le début de la conversion a vu sa surface augmenter pour apporter des protéines aux vaches. Nous avons abandonné le blé au profit du triticale et arrêté le colza. Des cultures de vente et du maïs ensilage irrigué ont été remplacés

par des surfaces en herbe avec une part importante de légumineuses. Il y avait environ 40 ha de cultures de vente tous les ans, aujourd'hui, toute la surface sert à nourrir les animaux".



#### • Est ce que vous referiez les choses différemment ?

Mickaël : "Nous n'avions pas assez anticipé sur les semences. Il a fallu acheter toute la semence de triticale, par exemple, car nous n'en cultivions pas avant et ça nous a coûté cher (900 €/tonne), de même pour les cultures fourragères. Nous avons été surpris par des récoltes plus tardives qu'en conventionnel, du coup, nous n'avons pas pu semer de prairie derrière les maïs ensilage, contrairement à nos habitudes. Sinon, comme nous avons pris le temps de la réflexion, nous n'avons pas eu de grosse déconvenue, nous sommes satisfaits de notre choix.

René : "Ce qui fait peur en bio au départ, c'est l'herbe dans les cultures.. Au printemps, une fois que la herse étrille ou la bineuse ont fait leur travail, ça me préoccupe beaucoup moins et de toute façon il n'y a plus rien à faire. **Finalement, le bio c'est plus compliqué à gérer au niveau des céréales que pour les animaux.** Les passages de herse ou de bineuse peuvent être très efficaces, mais il faut que la météo soit de la partie, c'est vraiment ça qui va déterminer la propreté des cultures. Pour les animaux, nous avons droit à 3 traitements par vache et par an, ce qui est suffisant pour soigner en allopathie ce qui doit l'être".

Cette revue a été réalisée par les équipes :

- du réseau Bovins Lait Poitou-Charentes
- du réseau Caprins Poitou-Charentes, Vendée, Maine et Loire et Bretagne

Avec nos remerciements aux éleveurs interviewés

# la diversification

pour les chèvres



**GAEC des Minières**  
Thierry, Pascal VINCENT  
et Benoît MARTINEAU  
La Salle et  
Chapelle Aubry (49)  
SAU 45 ha  
430 chèvres

## Un atelier fromagerie avec le nouvel associé

L'atelier caprin existe depuis 1979 avec des chèvres Alpines. Lors de l'installation de Thierry en 1987, le cheptel a évolué : 240 chèvres Saanen. Le troupeau a quasiment doublé (430 laitières) à l'installation de Pascal avec un nouveau bâtiment. Depuis avril 2009, Benoît a rejoint le GAEC des Minières avec la création d'un atelier de transformation fromagère.

Pascal VINCENT témoigne

### • Comment vous est venu l'idée de l'atelier fromagerie ?

"Nous avions le souhait d'accueillir un nouvel associé dans le GAEC sans surplus de travail le week-end, n'y d'augmenter la taille du cheptel. Nous souhaitions nous libérer encore plus de temps pour la famille et mieux gérer les pointes de travaux saisonniers.

Nous possédons un troupeau à haut potentiel laitier et nous ne voulions pas le dévaloriser. Cela impliquait des investissements supplémentaires (agrandissement du bâtiment, aménagement de la chaîne de distribution des concentrés...) et des charges opérationnelles en hausse (achat de fourrage) car nous n'avons pas récupéré de surfaces en plus.

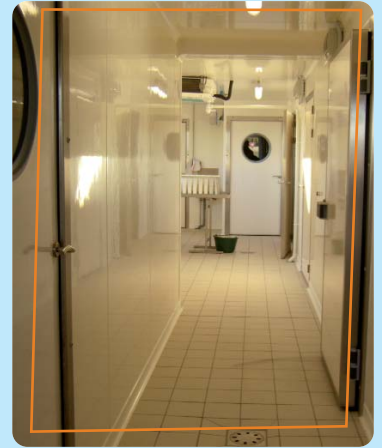
Enfin, c'est une opportunité de diversifier l'entreprise pour mieux la pérenniser, de plus, il y avait un potentiel de vente de fromages localement".

### • Comment s'est déroulé l'installation et la mise en place de l'atelier ?

"Entre le temps où nous nous sommes décidés avec Benoît de lancer le projet, il s'est passé deux ans. C'est extrêmement long, il fallait prévoir les mises aux normes, l'agrément auprès de la DSV et le GBPH.

De plus, c'est très difficile d'obtenir la confiance des banques vis-à-vis des garanties de débouchés sur la transformation.

Elles sont de plus en plus frileuses depuis la crise du lait pour s'engager dans les projets caprins".



### • Quel litrage transformé et quel type de vente ?

"Nous avons commencé à transformer à partir de novembre 2009. Nous développons la vente directe localement, nous ne voulons pas dépendre d'un intermédiaire. Nous avons pour objectif de transformer d'ici 2012, 30 000 à 40 000 litres de laits/an. Il a fallu que je me forme sur la technique du fromage mais je ne partais pas de rien, j'avais déjà travaillé en fromagerie auparavant. Ce qui me semble important est de produire un bon produit fini avec les moyens et les quantités que nous nous sommes fixés".

### • Résultats techniques et économiques campagne 2009

430 chèvres saanens	Prix du lait (1000l) : 648 €
Quantité de laits : 1293 kg	Marge à la chèvre : 538 €
TB : 38.2 g/l	Marge au 1000 litre : 416 €
TP : 33.2 g/l	

## Coût de production des fourrages, de l'implantation à la récolte, rendu exploitation

Les charges d'alimentation pèsent fortement sur les charges opérationnelles. Les achats de fourrages et de concentrés sont fréquents, pour différentes raisons : surface trop petite, travail, maîtrise technique, problème de qualité ... des questions se posent autour de l'intérêt économique de produire ses fourrages et d'améliorer ainsi l'autonomie alimentaire de l'exploitation ou plutôt de les acheter. Aujourd'hui, il existe peu de références sur le coût des fourrages, c'est pourquoi les réseaux d'élevage caprins ont consacré leur enquête annuelle 2009 à ce sujet.

Dans la majorité des cas, il est plus intéressant de produire son fourrage que de l'acheter.

**Le coût du foin de luzerne en intégrant le ferraillage et la main d'oeuvre s'établit en moyenne à 88 euros/T alors que le foin de luzerne s'achète aux alentours de 150 euros/T voire plus les années de déficit.**

Toutefois en dessous d'un certain rendement par hectare ou plutôt par coupe, il faut s'interroger sur la pertinence économique du mode de récolte et la pérennisation du système. Les charges opérationnelles de ces surfaces doivent être optimisées comme les charges de concentrés pour être en adéquation avec le potentiel de rendement.

Etude réalisée par le réseau caprin à partir de suivis annuels et d'enquêtes spécifiques sur 33 exploitations



caprins



## La production de foin de luzerne par un passionné, bien équipé !

**Alain GUILLET**  
SCEA Le Grand Clos  
Saint Varent (79)  
2,5 UMO dont 1 salarié  
SAU 100 ha  
380 chèvres Saanen

“Le foin de luzerne est la base de l'alimentation de mon troupeau de 380 chèvres. **En 1999, j'ai investi dans un séchoir à foin en bottes pour encore améliorer la qualité de mon foin.**

Je récolte 70 ha par an sur 100 ha de

SAU avec 10 ha d'échange et une rotation régulière (5 ans en luzerne suivis de 3 ans en céréales).

La récolte est concentrée la nuit (entre minuit et 3h du matin) en fonction de l'hygrométrie et de la température : la nuit permet une plage horaire plus large sans gros risque de variation de la qualité.

Le travail n'est pas un obstacle, c'est une période intense mais courte”.  
Avec des grandes parcelles et une surface importante, je passe finalement moins de temps par hectare”.

Les charges de mécanisation sont faibles et cela s'explique par la dilution sur la surface, le matériel amorti ou d'occasion et l'entretien réalisé par l'éleveur.

### Des charges opérationnelles adaptées :

“Il me semble primordial de surveiller ma luzerne pour intervenir en temps voulu. Des apports d'oligo-éléments (bore, molybdène) sont réalisés pour renforcer la luzerne au cours des cycles de récolte, soufre et magnésium au printemps sur les luzernes en place, insecticide à l'automne pour éviter la destruction massive de la luzerne, apport de fumier avant l'implantation en apport de fond.

La luzerne est systématiquement inoculée dans les terrains à pH<6,5.

**Pour moi l'acidité des sols est moins un problème que l'humidité**, je ne fais pas de luzerne dans les terrains humides non drainés, le plus important est une implantation qui permet de pérenniser la luzerne (5 ans) avec un bon enracinement.

J'implante la luzerne en mélange :

. Trèfle d'Alexandrie : 8 kg

. Trèfle violet : 2 kg



. Lotier : 1 kg

. Luzerne : 25 à 30 kg

Le lotier apporte du tanin et le trèfle permet de compenser un déficit de rendement en première année. Par exemple en 2010 malgré une année sèche j'ai réussi à sortir 4 à 5 tonnes de MS en première année”.

	Eleveur	Moyenne
Charges opérationnelles (€/ha)	203	236
Charges de mécanisation (€/ha)	119	239
Coût de production (€/ha)	322	475
Coût de production (€/TMS)	30	55
Temps de travail	4 h 30	8 h

## L'ensilage de maïs en boudin : des avantages, malgré un coût élevé

**Olivier et Aurélie GRIMAUD**  
Champniers (86)  
SAU 80 ha  
500 chèvres

Après avoir utilisé des rations à base de déshydratés, les éleveurs ont choisi il y a 2 ans de consacrer une partie de la surface à la production de maïs ensilage et de luzerne pour gagner en autonomie et être moins dépendant de la qualité des fourrages achetés pour nourrir les chèvres. En 2010, 15,80 ha ont été ensilés pour couvrir les besoins des chèvres sur l'ensemble de la lactation, soit un boudin de 190 m de long sur un diamètre de 1,7 m.

### • Pourquoi avoir choisi le stockage en boudin ?

“L'exploitation n'est pas équipée ni de silo ni même de plate-forme, alors plutôt que de perdre 20% de la récolte je préfère stocker l'ensilage en boudin même si c'est plus cher qu'un silo taupinière. Le gros avantage c'est qu'on peut réaliser le boudin où on veut car tout est enveloppé et donc protégé de la terre”.

### • Combien vous a coûté votre silo cette année ?

“ Pour ensiler les 15,8 ha, l'entrepreneur m'a facturé 6580 € HT pour la confection du silo et l'ensileuse. C'est vrai ça fait un coût, mais je sais que je n'ai pas de perte de nourriture et puis quand l'entrepreneur est parti le chantier est fini. Je n'ai pas besoin de demander à mes voisins de venir m'aider et le chantier est rapide.

**Ramener à la tonne de matière sèche stockée, le coût du silo est de 47,2 €/T de MS et 65,8 €/T de MS lorsque que l'on ajoute le coût de l'ensileuse”.**

### • Au niveau du travail journalier, le boudin est-il adapté ?

“Pour l'exploitation, le boudin convient bien car je dessile au godet donc la reprise est facile. Par contre je ne pense pas que si j'avais une dessileuse le travail serait évident. En plus le boudin est bien tassé, et mon tas ne chauffe pas. Les chèvres le consomment très bien, pour moi il est très appétant et il a une très bonne odeur car il fermente moins”.

### • Y voyez-vous d'autres intérêts ?

“Je dirais que pour gérer les stocks de nourriture c'est un avantage car c'est plus précis que les silos taupinières. En début de campagne je sais combien j'ai stocké de tonne de MS, les rations sont calculées en fonction des stocks, je suis plus serein. Dernier point, pour moi, il y a moins de problème avec les chiens, les chats, ...le boudin est rond, et ils ne montent pas dessus et la bâche est moins abîmée”.



**Patrick EDOUARD**  
Saint Médard (17)  
SAU 51 ha  
245 chèvres alpines  
1 UMO

### Résultats techniques

- 745 litres / chèvre  
- TB : 41,1 g/l  
- TP : 33,0 g/l

Je cherche quelles prairies et quelles pratiques sont les plus adaptées aux conditions de mon exploitation



## Pâturage : Mes chèvres mangent "local" et "de saison"

En 2008, il a fait le choix de sortir ses chèvres pour les alimenter au pâturage. Avec l'année 2010, c'est une 3ème saison de pâturage qui se termine. L'éleveur nous livre ses impressions, son expérience.

### Qu'elles ont été vos motivations pour développer le pâturage sur votre exploitation ?

"C'est une technique qui m'intéressait. La nécessité de diminuer les coûts de production m'a aidé à la mettre en place en 2008. D'autre part, je préfère renvoyer cette image de la production caprine au grand public. Des chèvres qui broutent de l'herbe, ça paraît normal !"

### Comment se sont passées les premières sorties des chèvres ?

"Au début elles ont appris autant que moi comment il fallait faire mais très vite elles ont pris leurs habitudes. Ma plus grande crainte était que les chèvres cassent les clôtures, qu'elles s'enfuient. En fait, ça ne s'est jamais passé et avec simplement 2 fils, elles ne sortent jamais".

### Comment se déroule une saison de pâturage ?

"Les mise-bas des chèvres ont lieu fin janvier. La mise à l'herbe intervient en mars dès que la météo et la portance du sol le permet. Je fais pâturer 5,5 ha, ce qui est peu pour un troupeau de 245 chèvres. Les prairies sont découpées en 3 paddocks sur lesquels les chèvres tournent. En été il n'y a pas d'herbe mais de toute façon les chèvres ne veulent pas sortir avec la chaleur. En automne, le pâturage reprend lorsque l'herbe repousse. Cette année, elles ont pâture jusqu'au premiers jours de novembre".

### Que pensez vous avoir gagné à mettre en place du pâturage sur l'exploitation ?

"Je n'ai pas assez de recul et de surface pâturée pour pouvoir produire une étude chiffrée. En revanche ce que je peux dire c'est que la production laitière est inchangée, tant sur la quantité produite que sur la qualité. Par ailleurs, pendant les périodes de pâturage, je distribue 25% de concentrés en moins en supprimant l'aliment "chèvre laitière". Les chèvres ne reçoivent alors pas plus d'1 kg de complément".

### Et sur le plan sanitaire ?

"J'administre un antiparasitaire au tarissement. Il faudrait que j'évalue la pression parasitaire en faisant des coproscopies à l'avenir. Avec le pâturage, les chèvres se portent mieux. D'ailleurs cette année, je n'ai fait qu'une seule cure d'hépto-protecteur lors de la mise-bas au lieu de cures fréquentes tout au long de l'année habituellement".

### Quel sont les points délicats concernant la maîtrise du pâturage ?

"Les chèvres n'aiment pas les fortes chaleurs ni la pluie. Pour ça il suffit de le savoir et de ne pas les obliger à sortir ces jours là. Le vrai problème pour moi c'est d'arriver à implanter et entretenir des prairies qui durent. Ces dernières années, l'implantation d'août-septembre a été difficile pour les espèces pérennes. Je vais essayer avec des prairies de plus courte durée (RGI-Trèfle violet pour 2 ans d'utilisation). J'ai aussi fait un peu d'affouragement en vert. Cela me permet d'utiliser de l'herbe lorsque les chèvres ne peuvent sortir ou qu'il n'y a plus d'herbe à pâturer auprès des bâtiments. J'ai même pu nettoyer mes luzernières en valorisant le peu d'herbe présent ! J'aime bien emmener les chèvres au champ ! Je vais continuer mais en adaptant le type d'herbe, la façon d'organiser les paddocks et peut-être augmenter la surface pâtureable".

### SFP : 34 ha

- . 8 ha de Luzerne
- . 8,5 ha de PN (fauche)
- . 5,5 ha de Fétuque (fauche)
- . 12 ha de prairies de mélange (fauche, affouragement en vert et pâturage)

## Coût de production des fourrages, de l'implantation à la récolte, rendu exploitation

Coût des fourrages 2009	Ensilage de maïs	Foin de luzerne	Foin deux coupes	Foin une coupe
Rendement (tMS/ha)	13.1	8.7	7.6	3.3
Charges opérationnelles(€/ha)	359	236	181	112
Coût de mécanisation (€/ha)	317	239	206	98
Coût de production (€/ha)	676	475	387	210
Coût de production (€/tMS)	52	55	51	64

Étude réalisée par le réseau caprin à partir de suivis annuels et d'enquêtes spécifiques sur 38 exploitations



**Bovins :** Le décret d'application pour la mise en place des contrats de vente de lait de vache entre producteurs et acheteurs est paru le 31 décembre 2010. La mise en place de ces contrats marque un virage pour la filière laitière à l'heure de la fin des quotas. A l'échelle du bassin laitier, le travail des prochains mois va porter sur :

- l'élaboration de contrats types (pour le 31 mars 2011)
- la définition des organisations de producteurs, en s'appuyant sur les coopératives laitières et à définir collectivement pour les entreprises privées
- la tenue en avril 2011, de la Conférence Régionale du Bassin où les volumes seront attribués aux organisations de producteurs.

**Caprins :** La gestion de la filière caprine, avec un accord interprofessionnel pour l'encadrement de la production et des droits à produire, va dans le sens de cette évolution. La filière suivra de près les avancées de la contractualisation en lait de vache pour transférer ce qui est intéressant. Le système caprin d'encadrement de la production doit aujourd'hui montrer son efficacité pour permettre à la filière de retrouver ses équilibres dans un contexte où les stocks sont importants. Les entreprises réduisent les importations de 50 %. La collecte 2011 de lait destinée à la transformation fromagère ne doit pas dépasser celle de 2010. Ces mesures sont essentielles pour préserver les valorisations.

## bovins

## caprins

### Point des adhésions chartes en Charentes-Poitou (Poitou-Charentes + Vendée)



Chartre des Bonnes Pratiques :  
**2 171** (lait et mixte)



AOC : **1 095**



Code Mutuel des Bonnes Pratiques :  
**1 120**

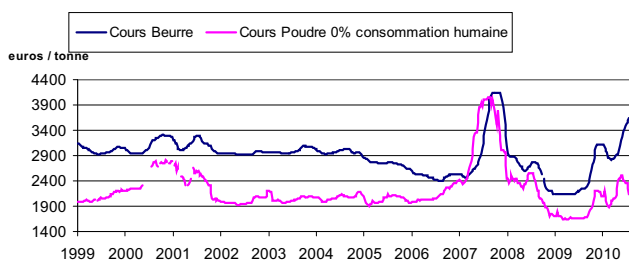
### Baromètre : Prix moyen payé au producteur en Poitou-Charentes

	2007	2008	2009	2010
1 <sup>er</sup> trimestre	291	389	304	303
2 <sup>ème</sup> trimestre	253	314	256	275
3 <sup>ème</sup> trimestre	305	346	263	319
4 <sup>ème</sup> trimestre	367	323	286	
<b>Année entière</b>	<b>302</b>	<b>344</b>	<b>278</b>	
Janvier-octobre	289	347	276	301

	2007	2008	2009	2010
1 <sup>er</sup> trimestre	545	610	627	643
2 <sup>ème</sup> trimestre	469	544	555	539
3 <sup>ème</sup> trimestre	521	592	602	568
4 <sup>ème</sup> trimestre	654	711	716	
<b>Année entière</b>	<b>530</b>	<b>601</b>	<b>613</b>	
Janvier-octobre	514	586	598	583

Le prix du lait est calculé par le SCEES après enquête mensuelle des laiteries. C'est un prix du lait moyen payé au producteur, toutes primes comprises et toutes qualités confondues. Attention, il ne prend pas en compte les compléments de prix. Les données 2009-2010 sont provisoires.

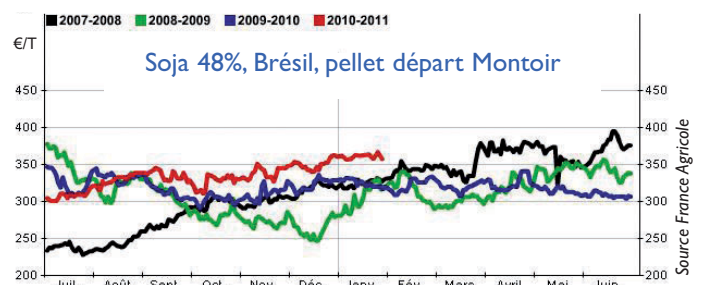
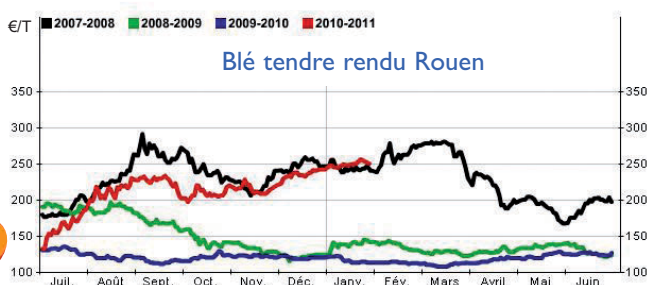
### Cotations Beurre - Poudre



Source ONILAIT

### Collecte du lait de chèvre (source FranceAgriMer)

Cumul en milliers de litres		2007	2008	2009	2010 (évolution 09-10)
Poitou-Charentes	Janv - oct	212 507	209 386	224 496	244 323 (+8,8%)
	Janv - déc	<b>234 197</b>	<b>233 214</b>	<b>251 991</b>	
Pays de la Loire	Janv - oct	63 066	64 945	72 263	76 933 (+65%)
	Janv - déc	<b>69 405</b>	<b>72 019</b>	<b>80 420</b>	
France	Janv - oct	396 114	394 273	427 508	459 447 (+7,5%)
	Janv - déc	<b>438 869</b>	<b>440 803</b>	<b>481 134</b>	



Avec le soutien financier de FranceAgriMer, du CRIEL Charentes-Poitou et du BRILAC