

Etat des lieux des exploitations caprines Angora

Sur 47 réponses :

		- de 5 ans	+ de 10 ans
Installation individuelle	72% (34 pers)	43% (20 pers)	13% (6 pers)
Installation collective	28% (13 pers)	4% (2 pers)	17% (8 pers)

		Cheptel + Stock	Cheptel	Siège d'origine
Création troupeau	83% (39 pers)			
Reprise d'un tiers	11% (5 pers)	60% (3 pers)	20% (1 pers)	20% (1 pers)
Reprise familiale	6% (3 pers)			

Les exploitations présentent des profils très différents, tant en surface qu'en nombre d'animaux :

	Surface (Ha)	Nombre de ♀	Nombre de ♂	Nombre de castrés
Minimum	0	2	0	0
Moyenne	48	39	5	16
Maximum	300	130	48	45

Répartition des exploitations par surface et nombre d'animaux :

Nombre hectares	Nombre animaux	Nombre exploitations
- de 20 ha	- de 50 animaux	15
	+ de 50 animaux	8
- de 50 ha	- de 100 animaux	8
	+ de 100 animaux	4
+ de 50 ha	- de 100 animaux	6
	+ de 100 animaux	3

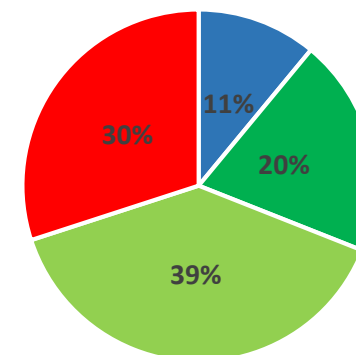
22 exploitations sont spécialisées dans la chèvre Angora soit 47% des personnes qui ont répondu.

Les 25 autres exploitations sont diversifiées : les ovins allaitants, les volailles, l'apiculture et les céréales sont les diversifications les plus courantes.

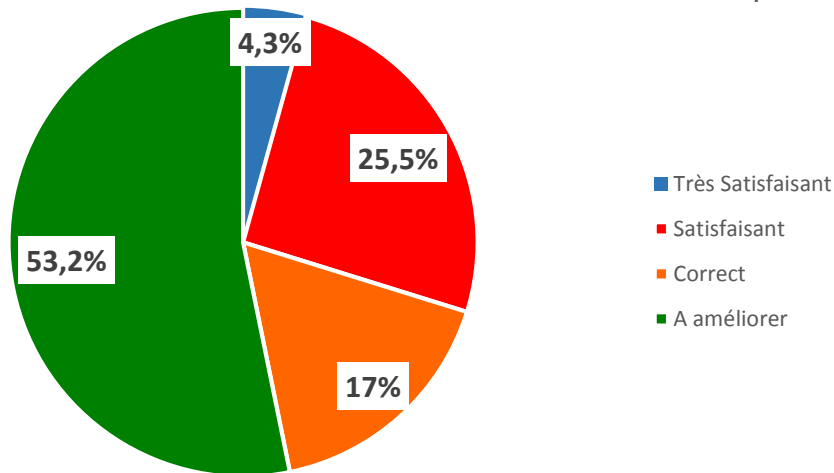
26% des exploitations sont autonomes sur l'alimentation. Les systèmes alimentaires privilégiés sont le pâturage, le foin et l'aliment du commerce (concentrés).

Production de mohair brut

- -50 kg
- -100 kg
- +100 kg
- +200 kg



Votre chiffre d'affaires vous parait:



Les personnes qui veulent améliorer leur CA sont pour 15 d'entre elles installées depuis – de 5 ans; 4 sont installées depuis + de 10 ans.

Les personnes qui trouvent que leur CA est correct sont installées depuis – de 10 ans.

Parmi les éleveurs qui pensent que leur CA est satisfaisant 3 sont installés depuis – de 5ans; 8 depuis + de 10ans.

Les éleveurs qui trouvent leurs CA très satisfaisant sont installés depuis + de 10ans.

96% des éleveurs passent par une structure collective pour transformer leur mohair.

Le type de vente le plus pratiqué reste les boutiques (en ferme et en ville). Viennent ensuite les marchés, internet, la vente de brut et les salons. Certains éleveurs se concentrent sur un seul type de vente.

ET DEMAIN ?

Dans les 5 prochaines années, 3 éleveurs auront pris leur retraite ou cessé l'activité chèvres Angora. (Retirés du calcul donc 44 réponses traitées)

Des exploitations toujours disparates :

	Nombre de ♀	Nombre de ♂ reproducteurs	Nombre de Castrés
Minimum	3	0	0
Moyenne	44	4	17
Maximum	100	30	50

Certains éleveurs se spécialisent dans le bouc castré alors que d'autres n'en veulent pas. Quelques éleveurs envisagent la vente de reproducteurs (boucs).

18% des personnes auront changé leurs systèmes (soit 8 éleveurs) :
 -3 qui veulent améliorer le bâtiment d'élevage.
 -4 veulent améliorer le foncier pour un souci d'organisation et d'autonomie.

Les objectifs de production sont hétérogènes :
 -26% veulent produire moins de 100kg
 -40% veulent produire plus de 200kg

Les ventes seraient développées sur les boutiques (passage de 47% à 91%). Internet serait moins utilisé (49% à 34%) ainsi que les marchés (77% à 43%) et la vente de brut ne serait pas un débouché pour les éleveurs.

Les éleveurs ont un débouché plus important sur la vente de produit en mohair fin. Le mohair fort reste assez peu vendu (13% de la demande).

Les objectifs sur le chiffre d'affaires ont permis de se donner une idée sur les capacités de vente des éleveurs et les moyens à mettre en place pour leur permettre d'atteindre leurs objectifs :

- Les outils ont été cités 15 fois
- Les formations ont été citées 14 fois
- Les conseils ont été cités 10 fois
- Le développement des ventes 6 fois.

(L'association, les partenariats, l'expérience, l'amélioration génétique, l'augmentation du cheptel, le temps, le travail et la communication ont été cités moins de 5 fois chacun).

Certains éleveurs décrivent la chèvre idéale comme une chèvre avec une belle toison : ce critère est relatif à chacun, donc classé à part.

La question sur les objectifs de sélection permettait de connaître les éléments importants pour les éleveurs :

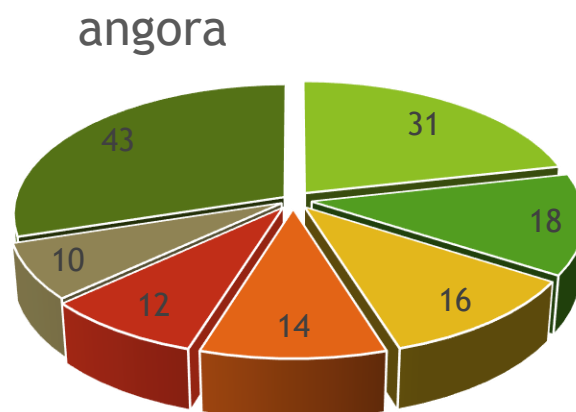
- Le poids de tonte (cité 38 fois)
- La finesse (29)
- Les fibres indésirables (20)
- Le rendement lavage (18)
- Le CV finesse (17).

Le critère le plus pris en compte reste le poids de tonte.

En bref : Beaucoup d'installations ont moins de 5 ans et sont individuelles. Les effectifs d'animaux vont s'homogénéiser, il y aura moins de très gros ou de très petits troupeaux. Les exploitations veulent produire plus (surtout produire ce qu'elles vendent) mais n'ont pas toujours les clients en face. La vente en direct est favorisée par rapport à la vente en ligne ou en salon. La production de mohair fin reste le principal objectif (lié à un produit fini qui se vend mieux par la suite). Les éleveurs recherchent des animaux résistants et économiquement viables. Le poids de tonte est le caractère le plus pris en compte en sélection.

Qualités recherchées d'une chèvre

- Résistante/Rustique
- Finesse
- Maternelle/Reproduction
- Poids de toison/densité
- Sociable
- Rentable
- Autres (10 critères)



68% des personnes interrogées sont adhérentes à Capgènes.

Parmi les 15 personnes qui ne sont pas adhérentes à CAPGENES:

- Les tarifs et les services non adaptés en sont la cause (cités 6 et 5 fois)
- 4 sont nouveaux et ne connaissent pas toute la filière ou s'installent progressivement
- 1 pense que la sélection a des limites
- 3 pensent qu'ils n'ont pas assez d'animaux, ne font pas de reproduction, ou qu'il faut des boucs reproducteurs pour s'inscrire.
- 1 manque de temps

85% des personnes connaissent les services Capgènes et pensent qu'il s'agit de :

- Conseils techniques (alimentation ; sanitaire ; reproduction) (30)
- Génétique/ Sélection/ Indexation (28)
- Enregistrement des performances (10)
- Promotion de la race/ du mohair (6)
- Aide au choix des reproducteurs (5)
- Analyse de toison (3)
- Suivi du tri (2)
- Recherche et du développement (2)
- Gestion de la variabilité génétique (2)
- Augmentation de la rentabilité (2)

Le Vrai du Faux :

Capgènes est l'organisme de sélection des races caprines. Son rôle est de donner des conseils personnalisés à chaque éleveur qui adhère à un de ses programmes. La collecte de données, l'enregistrement des animaux au livre généalogique et l'édition des pedigrees font partie de ses attributions. Il promeut les éleveurs adhérents aux programmes génétique, technique, et suivi. (Angor+ ; Angor'Tech et Record). L'indexation fait partie intégrante de la sélection. L'analyse de toison se fait en collaboration avec l'INRA. Il assure la validité du tri des structures de transformation à la demande de celles-ci. La recherche de nouvelles données et le développement de nouveaux index ainsi que le maintien de la variabilité génétique font partie de ses actions. L'augmentation de la rentabilité se fait par le progrès génétique de chacun.



70% des personnes interrogées sont adhérentes à l'ANECA :

Parmi les 14 personnes qui n'adhèrent pas à l'ANECA:

- Les tarifs et les services pas adaptés en sont la cause (cités 4 et 5 fois)
- 1 débute son activité
- 1 n'a pas encore étudié la question
- 1 attend de voir si cela correspond à ses attentes
- 1 a oublié de s'inscrire
- 1 pour raisons personnelles
- 1 trouve les formations trop éloignées

94% des personnes connaissent les services de l'ANECA et pensent qu'il s'agit de:

- Formations (33)
- Représenter les éleveurs et la filière (13)
- Aide à l'installation/transmission/ nouveau (8)
- Conseils (7)
- Rassembler les éleveurs (7)
- Information/ communication (8)
- Promotion du mohair, des sceaux et des éleveurs (5)
- Transformation (1)

Le Vrai du Faux :

La communication est une de ses missions les plus importantes afin de présenter l'activité mohair et la filière.

Le rôle de l'ANECA est de former les éleveurs (tonte des chèvres, tri du mohair, tricot machine, techniques de vente, conseils en élevages). Elle apporte aussi des conseils et de l'accompagnement (discussion des projets d'installation mohair : aspects techniques, commerciaux, financiers). Elle apporte du soutien aux éleveurs et à la filière ainsi que de l'information sur la filière caprine en général. Son rôle est aussi de promouvoir la chèvre Angora lors des manifestations nationales (Salon International de l'Agriculture, Capr'innov...). L'ANECA ne fait aucune promotion des sceaux et des structures de transformation.

