

MAISON RÉGIONALE DE L'ÉLEVAGE



# Étude de la filière « Bovins Laitiers Vente Directe et Fromagers Fermiers » dans la région Provence-Alpes-Côte d'Azur

Commanditée par la Maison Régionale de l'Élevage



Etude réalisée par les étudiants de la spécialisation Elemidi 2010  
de Montpellier SupAgro

FOUSSAT Marie-Clémentine

GANGLOFF Chloé

GEIGER Aude

LECLERC-IMHOFF Amandine

LE FLOCH Emilie

PEGLION Marceline

VAZQUEZ Vincent

Février-Mars 2011





## Remerciements

Nous tenons à remercier, dans un premier temps, la Maison Régionale de l'Elevage, et plus particulièrement Mr ROUCOLLE, Mr MAZET et Mr ENJALBERT, pour la confiance qu'ils nous ont accordée afin de mener à bien cette étude et leurs conseils avisés lors de nos diverses rencontres.

Nous tenons également à remercier tous les producteurs interrogés pour le précieux temps qu'ils ont bien voulu mettre à notre disposition et l'intérêt qu'ils ont manifesté pour notre étude.

Nous remercions aussi les autres professionnels de la filière pour la pertinence de leurs éclaircissements en ce qui concerne notre étude.

Enfin, un grand merci à Mme ECHINARD et Mr RAFFY du comité de pilotage, pour leur encadrement de qualité et leur implication tout au long de cette étude. Un grand merci également aux deux enseignants encadrants, Mme MONTAGNAC et Mr LAPEYRONIE pour leur accompagnement et leurs conseils pertinents.



## Résumé

La région Provence-Alpes-Côte d'Azur est la région possédant la plus faible densité laitière : elle comptabilise 7 000 vaches laitières en 2008, produisant 0,13% des quotas laitiers français, dont 11% en vente directe et 89% en livraison laiterie. Cependant, la région ne les réalise qu'à 75%.

Une précédente étude prospective de la filière laitière a été réalisée par le Centre d'Etudes et de Recherches Appliquées au Massif Central en 2010. Celle-ci n'aborde cependant pas le cas particulier des exploitations bovines laitiers vente directe et fromagers fermiers, mal connues de la Maison Régionale de l'Élevage.

Une étude de cette filière a donc été menée durant 6 semaines par 7 étudiants de Montpellier SupAgro. Elle a pour but d'identifier l'ensemble des éleveurs, de caractériser les systèmes de production, de réaliser un état des lieux des dynamiques collectives et des perspectives d'évolution de la filière.

Des entretiens avec des agents de développement territoriaux et des éleveurs ont permis de dresser une typologie des exploitations. Elle s'articule autour de deux grandes catégories selon le type de quota : quota vente directe uniquement et double quota (vente directe + laiterie). Le type « quota vente directe uniquement » est constitué essentiellement de petites exploitations familiales, ayant une stratégie davantage orientée vers la valorisation du litre de lait plutôt qu'une recherche d'intensification. Elles disposent de peu de terres labourables et sont, par conséquent, peu autosuffisantes sur le plan alimentaire. Les produits transformés sont majoritairement des fromages affinés. Le type « double quota » rassemble des exploitations de taille plus importante, souvent structurées en GAEC, cultivant céréales et fourrages, et autosuffisantes en fourrages. Les produits sont en majorité frais : lait cru et autres produits laitiers. La vente directe représente le circuit majoritaire pour la commercialisation des produits transformés : vente à la ferme, marchés, magasin de producteurs...

Il ressort des entretiens que les systèmes de production et de commercialisation sont performants. Les exploitations fonctionnent donc de manière individualiste et on recense peu ou pas de dynamiques collectives. Cela s'explique également par l'existence de nombreux freins : éloignement géographique, faible nombre d'éleveurs, querelles politiques, essoufflement des porteurs de projets... Des besoins en termes d'aide technique sont peu évoqués, contrairement à une nécessité d'animer la filière. Néanmoins, les problématiques mises en évidence sont plutôt relatives à la transformation et peu spécifiques aux exploitations bovines.

Des outils et démarches collectives sont envisageables, ou ont déjà été envisagés, pour dynamiser la filière, fédérer les éleveurs et les pousser à défendre leurs intérêts communs. Il faut maintenant identifier si ces projets sont réellement adaptés aux besoins des éleveurs, et trouver des porteurs de projets prêts à s'investir, avec la condition d'une réelle implication des éleveurs.



## Liste des abréviations utilisées

AB : Agriculture Biologique

AMAP : Association de Maintien de l'Agriculture Paysanne

BEPA : Brevet d'Etudes Professionnelles Agricoles

BPREA : Brevet Professionnel de Responsable d'Exploitation Agricole

CERAMAC : Centre d'Etudes et de Recherches appliquées au Massif Central

CUMA : Coopérative d'Utilisation du Matériel Agricole

DDPP : Direction Départementale pour la Protection des Populations

DRAAF : Direction Régionale de l'Agriculture, de l'Alimentation et de la Forêt

EARL : Exploitation Agricole à Responsabilité Limitée

FCO : Fièvre Catarrhale Ovins

GAEC : Groupement Agricole d'Exploitation en Commun

GBPH : Guide des Bonnes Pratiques d'Hygiène

GEDAR : Groupement d'Etude et de Développement Agricole et Rural

GIE : Groupement d'intérêt Economique

GMS : Grande et Moyennes Surfaces

IA : Insémination Artificielle

ICHN : Indemnités Compensatoires au Handicaps Naturels

MAE : Mesures Agri-Environnementales

MRE : Maison Régionale de l'Elevage

PAC : Politique Agricole Commune

PACA : Provence Alpes Côte d'Azur

RHF : Restauration Hors Foyer

SAU : Surface Agricole Utile

UTH : Unité de Travail Humain

VL : Vaches Laitières



## Sommaire

Remerciements .....	3
Résumé.....	5
Liste des abréviations utilisées.....	7
Introduction.....	11
I.Contexte régional.....	13
1.Contexte spatial et démographique	13
2.Contexte agricole	14
3.Contexte bovin laitier	15
II.Méthode.....	17
III.Description générale des exploitations.....	19
1.Données socioprofessionnelles	19
2.Système d'exploitation	20
3.Système d'élevage	21
IV.Typologie des exploitations étudiées .....	27
1.Type « Quota Vente Directe Uniquement »	27
a.Sous-type 1 : Exploitations mixtes	28
b.Sous-type 2 : Exploitations Spécialisées Vaches Laitières	29
c.Evolutions à prévoir	30
2.Type « Double quota »	30
a.Sous type 3 : Petits Ateliers de Transformation volumes inférieurs à 50 000 litres	31
b.Sous type 4 : Ateliers de transformation de taille supérieure ou égale à 50 000 litres	32
c.Evolutions à prévoir	32
3.Type « Projet Vente Directe »	33
V.Etat des lieux de la filière et des besoins des éleveurs.....	37
1.Services à l'élevage	37
2.Commercialisation	38
3.Charge de travail, temps libre	39
4.Autonomie fourragère	39
5.Démarches collectives existantes	39
VI.Perspectives de dynamisation de la filière et freins .....	41
VII.Pistes de réflexion pour des démarches collectives .....	43
Conclusion .....	46
Analyse critique.....	47
Annexes .....	48



## Introduction

La région Provence-Alpes-Côte d'Azur (PACA) est la troisième région la plus peuplée de France. La population y est répartie de manière très inégale. Etendue du couloir rhodanien, au massif alpin et à la mer Méditerranée, elle est soumise à des influences climatiques méditerranéenne et montagnarde. Le relief y est très variable avec une grande partie des départements des Alpes-Maritimes, Alpes de Haute-Provence et Hautes-Alpes en zones montagneuses. L'ensemble de ces contraintes démographiques, géographiques et climatiques font de la région une zone d'élevage difficile, particulièrement dans les Alpes et dans les secteurs sous très forte pression foncière.

Les élevages ovins et caprins y sont les mieux représentés avec respectivement 10% et 2% du cheptel français. Le cheptel bovin de la région ne représente lui que 0,3% du cheptel national en 2008 et seulement 3 vaches sur 10 sont des laitières. La filière bovin lait compte 238 exploitations dont environ 70 ont un double quota (laiterie et vente directe)<sup>1</sup>. La spécificité de ces exploitations a été mise en évidence par une récente étude réalisée par le CERAMAC<sup>2</sup>. Cette étude, dont l'objectif était la réalisation d'un état des lieux prospectif de la filière laitière bovine en PACA, ne s'est pas particulièrement penchée sur les exploitations qui transforment à la ferme.

La Maison Régionale de l'Élevage (MRE), organisme de développement et de coordination des filières, regroupe au sein d'une même section les filières ovins lait, caprins et bovins laitiers vente directe et fromagers fermiers. Dans les deux premières, une forte mobilisation des éleveurs au niveau régional (et national) autour de revendications communes a permis l'obtention de nouveaux services et l'allègement de la réglementation : déblocage de fonds pour l'emploi d'un technicien spécialisé ovins lait, formation sur le Guide des Bonnes Pratiques d'Hygiène (GBPH), suppression de l'étiquetage du taux de matières grasses sur les produits fermiers... Chez les bovins fermiers, la MRE craint que l'absence d'interlocuteur privilégié soit un frein à la reconnaissance de cette filière. En effet, le contexte laitier a beaucoup évolué ces 40 dernières années et pour être pérennes, les exploitations doivent être réactives. Une modification dans l'organisation d'une filière ou dans la réglementation peut entraîner de grosses restructurations auxquelles doivent faire face les éleveurs. Ainsi, l'arrêt de la collecte dans les Alpes-Maritimes dans les années 70 s'est accompagné de la disparition de nombreuses exploitations et du développement de la vente directe, qui demande une organisation de travail très différente. Aujourd'hui, ce sont de nouveaux débats (récents changements de la réglementation sanitaire européenne, réforme de la PAC en 2013, crise du lait...) qui influent sur l'évolution des filières bovines laitières. La MRE souhaiterait que les éleveurs bovins laitiers fermiers y prennent part. D'autant que la dynamisation de leur filière pourrait présenter un intérêt certain pour les éleveurs : meilleure réponse aux besoins techniques, meilleure représentation dans les débats actuels et poids dans les décisions...

Cette étude s'inscrit ainsi dans la continuité de l'étude du CERAMAC. Ses objectifs consistent tout d'abord en la réalisation d'un état des lieux de la filière bovins laitiers vente directe et fromagers fermiers en dressant une liste exhaustive des différents éleveurs, à étudier les perspectives de

---

<sup>1</sup> Etude du CERAMAC : Philippe MOUSTIER, Daniel RICARD et Laurent RIEUTORT, Réflexion prospective sur la filière laitière bovine dans la région PACA, octobre 2010

<sup>2</sup> CERAMAC : Centre d'Etudes et de Recherches Appliquées au Massif Central

développement. Les attentes des éleveurs en matière technique et les besoins en matière d'organisation locale ou régionale des producteurs seront également abordés.

La première partie de cette étude décrit de manière synthétique le contexte de l'élevage au sein de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur puis la méthode suivie pour la réalisation du projet. Vient ensuite une description de l'échantillon des élevages interrogés. Enfin seront proposées une typologie des exploitations, ainsi qu'une discussion autour des perspectives d'évolution et de structuration de la filière au niveau local et régional.

## I. Contexte régional

### 1. Contexte spatial et démographique

La région Provence-Alpes-Côte d'Azur (PACA) est composée de six départements : les Alpes de Haute-Provence (04), les Hautes-Alpes (05), les Alpes-Maritimes (06), les Bouches-du-Rhône (13), le Var (83) et le Vaucluse (84). Cette région se caractérise par une forte diversité de paysages et de climats. Elle comprend des zones de haute montagne du Massif Alpin dans les départements des Hautes-Alpes, des Alpes-de-Haute-Provence et des Alpes-Maritimes. Sa partie occidentale est la zone de plaine de la basse vallée du Rhône, se terminant par le delta marécageux de la Camargue.



Figure 1 Carte topographique de la région PACA  
(Source : <http://www.provence-hibiscus-location.com>)

Du fait de la nette division géographique de son territoire (figure 1), les climats méditerranéen et montagnard cohabitent en région PACA. Le climat méditerranéen est caractérisé par un fort ensoleillement, un été très sec et un régime de pluies irrégulier avec des épisodes pluvieux violents. Le climat montagnard se traduit par des précipitations plus abondantes et par un bon ensoleillement hivernal. Son climat et son relief en font une zone d'élevage difficile. Ceci est renforcé par la forte pression foncière exercée par l'urbanisation et les installations touristiques. Cette région est la 3<sup>ème</sup> région la plus peuplée de France avec presque 5 millions d'habitants dont 90% de citadins, qui, pour la majorité, vivent sur la partie littorale dans les 3 principales agglomérations de Marseille, Toulon et

Nice. Paradoxalement, les Alpes de Haute-Provence et les Hautes-Alpes font partie des départements les moins densément peuplés de France. La population est ainsi répartie de manière très inégale entre la côte et l'intérieur des terres, particulièrement dans les zones de montagnes.

La topographie de la région est très variable au sein même des départements, et joue un rôle important dans la structuration des activités. Ainsi, les départements des Alpes de Haute-Provence, des Hautes-Alpes et des Alpes-Maritimes peuvent être découpés en deux zones distinctes : les plaines et coteaux, comme les alentours de Gap, Serre, Sisteron, Forcalquier, Digne-les-Bains, Nice, Antibes, Cannes et Grasse ; et la haute montagne, enclavée et accidentée, autour de Briançon, Barcelonnette, Tende et Isola. Ces variations de topographie génèrent des structures d'élevage différentes, les plaines étant plus propices aux cultures et à la commercialisation (facilité de déplacement).

## 2. Contexte agricole

Du fait de la forte densité de population et d'activités touristiques, les terres agricoles sont soumises à une pression foncière importante. Entre 2000 et 2008, la SAU (Surface Agricole Utile) de la région PACA a diminué de 7%, alors que la SAU nationale a été réduite de seulement 1,8% durant cette même période<sup>3</sup>.

Les principales orientations agricoles de ce territoire sont la viticulture, essentiellement située dans le Vaucluse et le Var, l'élevage dans les zones de montagne du 04, du 05 et du 06, et les grandes cultures, le maraîchage et l'arboriculture dans les zones de plaine et du pourtour méditerranéen (Figure 2).

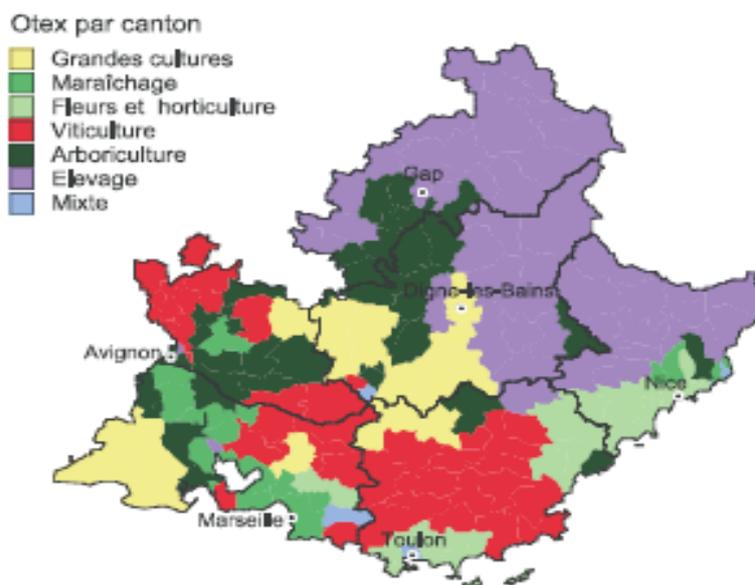


Figure 2 Les orientations agricoles par canton  
(Source : Agreste-Recensement agricole 2000)

<sup>3</sup> Agreste - Statistique agricole annuelle et Insee

### 3. Contexte bovin laitier

En ce qui concerne plus particulièrement l'élevage, en 2008 le cheptel de la région PACA était composé de 796 000 bovins, 701 000 ovins et 29 000 caprins, soit respectivement 0,3%, 10% et 2% du cheptel français<sup>4</sup>. La part de l'élevage ovin allaitant de la région PACA est importante à l'échelle française. L'élevage bovin laitier est quant à lui minoritaire : le cheptel de vaches laitières ne représentait que 28% des bovins du territoire PACA en 2008. Il a chuté depuis les années 90, où il était alors supérieur à celui des vaches allaitantes, mais la baisse semble ralentir depuis 2005. En 2008, 7 008 vaches laitières ont été recensées en PACA. Cette même année, la production nationale de lait de vache était de 23,6 MI dont 307 500 hl provenant de PACA, soit 0,13% de la production nationale, avec 0,18% du cheptel français de vaches laitières<sup>4</sup>.

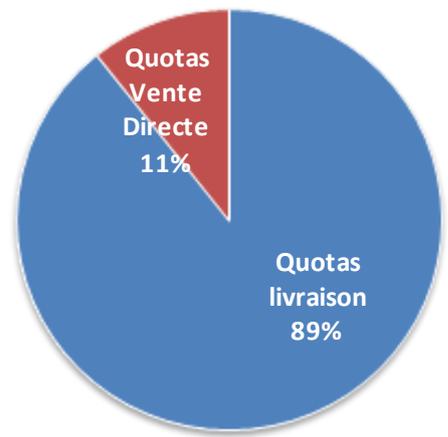


Figure 3 Répartition des quotas laitiers de la région PACA en 2010  
(Source : Etude CERAMAC)

En 2010, le quota laiterie de la région PACA était de 342 314 hl et le quota vente directe de 41 217hl, respectivement 89 et 11% de l'ensemble des quotas de la région<sup>5</sup>. Les Hautes-Alpes comptent l'essentiel du quota laiterie : 86% de ceux attribués à la région PACA. Les Alpes de Haute-Provence en possèdent 11 %. Les autres départements se répartissent les 3% restants, principalement dans les Bouches-du-Rhône (Figure 4). La majorité du quota vente directe sont eux aussi attribués au département des Hautes-Alpes qui en comptabilise 37% (Figure 5). Les départements des Alpes de Haute-Provence, des Alpes-Maritimes et des Bouches-du-Rhône possèdent chacun entre 15% et 20% des quotas vente directe<sup>4</sup>.

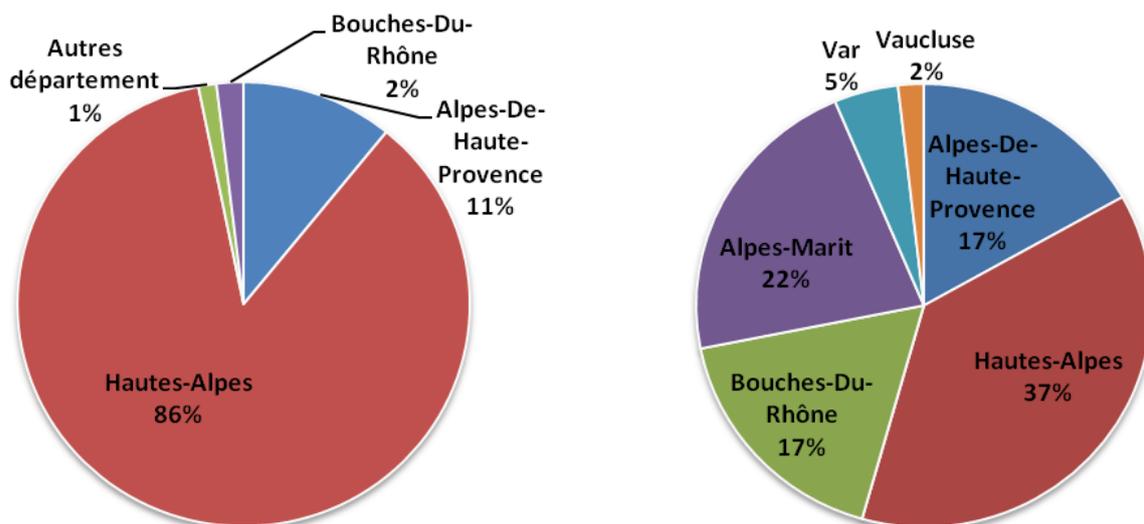


Figure 4 Répartition départementale du quota laiterie (gauche) et quota vente directe (droite)  
(Source : DRAFF PACA)

<sup>4</sup> Agreste - Statistique agricole annuelle

<sup>5</sup> Etude CERAMAC : Philippe MOUSTIER, Daniel RICARD et Laurent RIEUTORT, Réflexion prospective sur la filière laitière bovine dans la région PACA, octobre 2010

Au vu de la répartition du quota laitiers en PACA dans les différents départements, des orientations sont notables : les Hautes-Alpes se révèlent être un gros bassin de production laitière au sein de la région avec une forte prédominance d'exploitations livrant à une laiterie. Les exploitations des Alpes de Haute-Provence sont elles aussi orientées vers la livraison de lait en laiterie mais avec des volumes inférieurs. Cependant, la région PACA n'atteint pas ses quotas. Les Hautes-Alpes n'ont produit que 70% de leur quota laiterie et 73% de leur quota vente directe et les Alpes de Haute-Provence ne les ont atteints qu'à hauteur de 78% et 50% respectivement. Ces 2 départements concentrent pourtant la majorité des élevages laitiers<sup>6</sup>.

Les 2 principaux collecteurs, Lactalis et Sodiaal, ont collecté respectivement 9 et 12,5 millions de litres de lait en 2010, principalement dans les Hautes-Alpes et les Alpes de Haute-Provence. D'autres coopératives plus petites et des fromageries réalisent également une part de la collecte dans certaines vallées. Les volumes sont cependant moindres : le maximum collecté est de 2 millions de litres avec la coopérative de l'Ubaye.

L'étude du CERAMAC a établi à 238 le nombre d'exploitations produisant du lait de vache en 2009, dont 27 possédant un double quota. Les exploitations ne possédant que des quotas vente directe sont mal connues des institutions et peu décrites dans l'étude. Elles possèdent 11% des quotas totaux de la région, mais restent difficile à identifier car ne faisant pas partie du circuit « conventionnel ». Il est donc à ce jour difficile pour les différents acteurs des institutions territoriales de comprendre cette filière et d'apporter un soutien à ces éleveurs. C'est dans ce contexte que la Maison Régionale de l'Elevage a souhaité qu'un état des lieux de la filière bovins laitiers vente directe et fromagers fermiers soit réalisé sur l'ensemble de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur.

L'élevage bovin en région PACA n'est que minoritaire à l'échelle française. Le cheptel de vaches laitières de la région ne représente que 0,18% du cheptel français et 0,13% des quotas laitiers nationaux, les Hautes-Alpes en possédant la majorité. Ces quotas sont répartis entre quotas laiterie et quotas vente directe et cela en proportions différentes selon les départements. Les Alpes-Maritimes possèdent la totalité de leurs quotas en vente directe car la collecte de lait ne s'y fait plus, alors que les quotas des Hautes-Alpes sont plus orientés laiterie. Cependant, les départements des Alpes de Haute-Provence, des Hautes-Alpes, des Alpes-Maritimes et des Bouches-du-Rhône possèdent des volumes semblables de quotas vente directe. Ces exploitations en vente directe de lait ou de produits laitiers sont difficiles à identifier et ont peu de contacts avec les organisations territoriales. Cette étude vise donc à identifier ces exploitations et à comprendre leurs besoins et leurs attentes de la filière.

---

<sup>6</sup> Etude CERAMAC : Philippe MOUSTIER, Daniel RICARD et Laurent RIEUTORT, Réflexion prospective sur la filière laitière bovine dans la région PACA, octobre 2010

## II. Méthode

Le projet s'est déroulé en trois temps sur six semaines : une première phase (1 semaine) d'étude bibliographique, de mise au point méthodologique (constitution d'un carnet d'adresses, guide d'entretien, guide d'entretien etc), une seconde phase d'entretien sur le terrain et d'entretien par téléphone (2 semaines), et enfin une dernière phase d'analyse des données et de rédaction du rapport (3 semaines).

Dans un premier temps, un carnet d'adresses le plus exhaustif possible de tous les éleveurs bovins de la région PACA ayant des quotas vente directe a été créé (annexe n°1). Pour ce faire des données de la MRE et des Directions Départementales pour la Protection des Populations (DDPP) des différents départements ont été recoupées, complétées par des informations fournies par les techniciens des Chambres d'Agriculture. Les éleveurs du Vaucluse n'ont cependant pas pu être répertoriés, la réponse des techniciens ayant été trop tardive. Toutefois, ils représentent moins de 2% des quotas vente directe de la région.

Dans la seconde étape du projet, les éleveurs et acteurs de la filière ont été contactés ou rencontrés (Chambres d'Agriculture, Actilait, Syndicats Caprins, Parc National du Mercantour...). Parmi les 80 élevages bovins laitiers vente directe qui ont été recensés dans les données évoquées ci-dessus sur les départements des Alpes de Haute-Provence, des Hautes-Alpes, des Alpes-Maritimes, des Bouches-du-Rhône et du Var, 72 exploitations ont pu être contactées, 8 étant restées injoignables. Parmi les personnes contactées, 4 ont refusé l'enquête pour diverses raisons : elles n'en avaient pas l'envie ou le temps, ou ont dit être découragés par des démarches toujours plus nombreuses mais aboutissant rarement. Quatre éleveurs étaient à la retraite ou avaient cessé leur atelier bovin lait et 6 ne faisaient plus de vente directe. Enfin, 5 éleveurs n'ayant qu'une vache, ou dont la majorité du lait transformé était acheté, n'ont pas été pris en compte dans le traitement des données. Trois exploitations dont les données étaient incomplètes n'ont pas non plus été traitées. Finalement, parmi les exploitations recensées, 50 (67,5%) ont été utilisées pour l'analyse statistique (23 enquêtes terrain et 27 enquêtes téléphoniques) selon la répartition géographique suivante (Figure 6) :

Dans le 04 : 5 enquêtes terrain et 6 enquêtes téléphoniques

Dans le 05 : 5 enquêtes terrain et 11 enquêtes téléphoniques

Dans le 06 : 11 enquêtes terrain et 7 enquêtes téléphoniques

Dans le 13 : 2 enquêtes terrain

Dans le 83 : 3 enquêtes téléphoniques

Les enquêtes terrain ont été réalisées à partir d'une trame de guide d'entretien (annexe n°2). Celle-ci comprend deux parties : une partie sur le système d'exploitation en lui-même et une partie sur les perspectives de l'exploitant par rapport à son élevage et à la filière bovins laitiers vente directe et fromagers fermiers. Ces entretiens ont été menés de façon semi-directive, et aboutissaient à une discussion ouverte, portant notamment sur les démarches collectives passées ou à venir. Les enquêtes téléphoniques ont également été effectuées en suivant une trame de guide d'entretien (annexe

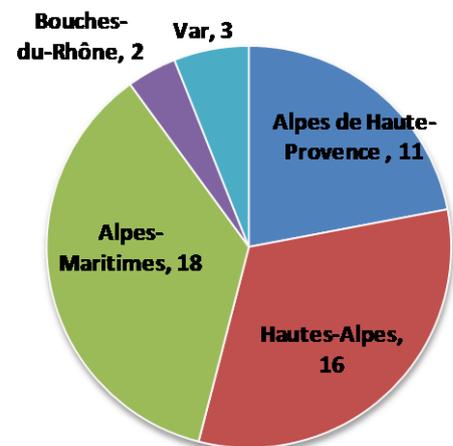


Figure 5 Répartition des d'exploitations étudiées par départements

n°3), reprenant les informations essentielles du guide d'entretien terrain, ainsi que les deux axes de réflexion. Pour la conduite des enquêtes, deux groupes ont été constitués : quatre personnes ont étudié les départements du 04 et 05, et trois personnes se sont concentrées sur le 06. Cette division géographique a été faite pour des raisons « pratiques » (localisation des éleveurs) mais aussi pour des questions de fonctionnement des élevages, similaires dans le 04-05, et différents dans le 06, du fait de l'absence de collecteur de lait.

Dans la dernière étape du projet, la partie « système d'exploitation » des enquêtes a permis d'obtenir un tableau statistique comportant des données générales sur toutes les exploitations (données socioprofessionnelles, système d'exploitation, système d'élevage, types de produits) et ainsi d'avoir une description globale des élevages rencontrés. Ce travail, associé à une analyse des besoins et des enjeux des exploitations, a conduit à l'établissement d'une typologie.

La deuxième partie des enquêtes a permis de faire un état des lieux des perspectives locales et régionales des élevages bovins laitiers vente directe et fromagers fermiers. Enfin, des pistes de réflexion ont été discutées sur des voies de dynamisation de la filière.

Une restitution des résultats a été présentée aux membres de la MRE, et personnes invitées (techniciens des chambres, syndicat caprin, éleveurs) le 9 mars 2011. Les points qui ont été abordés au cours du débat qui a suivi ont complété la dernière partie du rapport.



Figure 6 Localisation des exploitations étudiées

### III. Description générale des exploitations

Les informations quantitatives recueillies ont été saisies et analysées à l'aide d'un tableur Excel. Elles sont classées par thèmes : (i) données socioprofessionnelles, (ii) système d'exploitation, (iii) système d'élevage, (iv) types de produits. La plupart des données sont synthétisées dans des tableaux récapitulatifs ou dans des diagrammes circulaires représentant la répartition des éleveurs enquêtés pour chaque classe prédéfinie.

#### 1. Données socioprofessionnelles

Sur les 5 départements étudiés les exploitations bovines laitières en vente directe sont en majorité des exploitations individuelles (Figure 7). Les GAEC représentent un peu moins du tiers des exploitations. Les EARL sont, quant à elles, peu représentées (4/50). Cependant, cette tendance régionale montre des variations d'un département à un autre. Ainsi dans les Hautes-Alpes, les GAEC représentent la moitié des exploitations (44%), et dans les Alpes-Maritimes, ceux-ci ne représentent que 16% des formes juridiques.

Les exploitations sont plus ou moins récentes selon les départements (Figure 8). A l'échelle de la région, 30% des élevages se sont installés après 2000 et 12% datent d'avant les années 1980. Néanmoins, il y a des variations entre les départements : le 05 compte 38% de ses exploitations installées après 2000, alors que le 83 n'en compte aucune. Le département du 04 semble avoir les exploitations les plus anciennes : elles datent d'en moyenne 22 ans, avec cependant de fortes disparités intra-département (écart-type de 13). Cette disparité se retrouve dans tous les départements, à l'exception du Var (écart-type de 3 ans).

Pour certaines de ces exploitations, la reprise n'est pas assurée (24% à l'échelle de la région) alors que pour d'autres, il y a un repreneur potentiel (34%). La moitié des exploitations ne se pose pas encore la question de la succession, l'installation étant récente et/ou les exploitants encore jeunes. Ces résultats sont relativement homogènes entre les départements.

La moyenne d'âge des éleveurs sur la région est de 46 ans (écart-type de 8). Les éleveurs semblent plus âgés dans le département des Alpes-Maritimes, avec aucun exploitant de moins de 35 ans, et un tiers de plus de 55 ans (Figure 9).

Enfin, en ce qui concerne le niveau de formation, environ 60% des éleveurs enquêtés ont un BEPA (Brevet d'Etudes Professionnelles Agricoles), BPREA (Brevet Professionnel de Responsable d'Exploitation Agricole) ou équivalent. Près d'un tiers des exploitants ont un Baccalauréat ou aucun diplôme. Ils sont 44% dans cette situation dans le 06. A l'inverse, plus de 10% ont un diplôme équivalent à Bac+5 dans les départements du 04 et du 05 : il s'agit le plus souvent d'un diplôme d'ingénieur. Une certaine diversité dans les

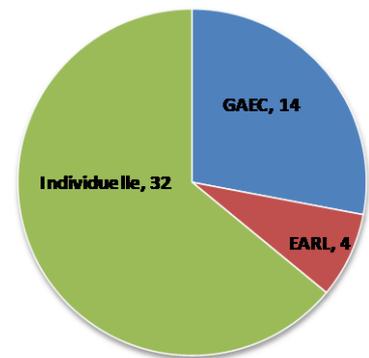


Figure 7 Statuts juridiques des exploitations

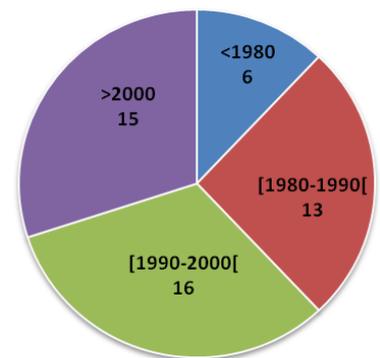


Figure 8 Année d'installation

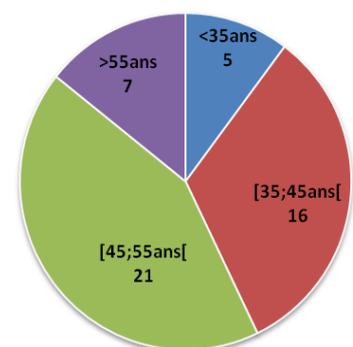


Figure 9 Classes d'âge des exploitants

formations est remarquable : mécanique agricole, gestion des forêts, fromagerie, alimentation animale etc...

## 2. Système d'exploitation

Le nombre moyen d'UTH (Unité de Travail Humain) travaillant sur une exploitation est de 2,2 (écart-type de 1). Les élevages du 04 et du 05 semblent plus riches en main d'œuvre avec respectivement 36 et 38% des exploitations regroupant 3 UTH ou plus. A l'inverse, 44% des fermes du 06 comptent moins de 2 UTH. Ceci peut être relié à la forme juridique des exploitations, avec une majorité de GAEC (Groupement Agricole d'Exploitation en Commun) dans les Hautes-Alpes par exemple (Figure 10).

Les exploitations sont de taille très variable, intra-région et intra-départements (écart-types élevés) (Figure 11). La plus petite exploitation fait 11 ha et la plus grande 400 ha. Le département des Alpes-Maritimes compte davantage d'exploitations de plus de 100 ha que les autres départements (lié au grand nombre d'élevages exploitant des estives). C'est aussi celui qui compte le plus grand nombre de petites exploitations (33% des fermes font moins de 50 ha), après le département du 13 (peu significatif car seulement 2 fermes enquêtées).

La répartition des terres entre les prairies permanentes, les prairies temporaires, les céréales et les parcours suit une grande tendance à l'échelle régionale (Figure 12) : il y a peu de prairies permanentes, temporaires, ou de céréales (respectivement 74% et 78% des exploitations ont moins de 33% de leur SAU en prairies permanentes ou temporaires, et les deux tiers des élevages ont moins de 5% de leurs terres semées en céréales). Cela s'explique par le fait que la région PACA est majoritairement montagnaise et difficilement mécanisable. Les parcours représentent donc une forte proportion de la SAU : 66% des élevages ont plus du tiers de leurs terres en parcours, et ceux-ci couvrent 66% des terres ou plus dans 42% des cas. Cependant, des différences se dessinent d'un département à un autre. Ainsi dans le département des Alpes-Maritimes, les parcours prédominent largement (72% des exploitations ont plus des 2/3 de leur SAU en parcours) au détriment des prairies et des céréales (15 exploitations sur 18 ne cultivent pas du tout de céréale). A l'inverse, les départements du 04 et du 05 cultivent davantage de céréales : respectivement 27% et 31% des exploitations de ces départements ont plus de 15% de leur SAU semée en céréales. Cela peut s'expliquer par le fait qu'il y a davantage de zones de plaine dans ces départements que dans le 06. On remarque également que les deux exploitations enquêtées dans les Bouches-du-Rhône cultivent peu leurs sols (peu de prairies permanentes et quasiment pas de céréales).

Département	Nombre d'exploitations	UTH		
		[1 ;2[	[2 ;3[	3 ou plus
04	11	3	4	4
05	16	0	10	6
06	18	8	7	3
13	2	1	0	1
83	3	1	1	1
<b>REGION</b>	<b>50</b>	<b>13</b>	<b>22</b>	<b>15</b>

Figure 10 Nombre d'UTH par exploitation

Département	Nombre d'exploitations	SAU (ha)			MMOY	ECART
		<50	50-100	>100		
04	11	3	4	4	5	7
05	16	4	8	4	4	6
06	18	6	2	10	30	12
13	2	1	1	0	3	8
83	3	1	1	1	24	62
<b>REGION</b>	<b>50</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>9</b>	<b>3</b>	<b>7</b>

Figure 11 Taille des exploitations

Département	Nombre d'exploitations	Prairies Perm. (en % de la SAU)			Prairies Temp. (en % de la SAU)			Céréales (en % de la SAU)			Parcours (en % de la SAU)		
		<33	33-66	>66	<33	33-66	>66	<5	5-15	>15	<33	33-66	>66
04	11	9	1	1	8	2	1	4	4	3	4	3	4
05	16	2	2	2	9	6	1	7	4	5	8	5	3
06	18	14	3	1	8	0	0	18	0	0	1	4	3
13	2	0	0	2	2	0	0	2	0	0	2	0	0
83	3	2	0	1	2	1	0	2	0	1	2	0	1
<b>REGION</b>	<b>50</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>7</b>	<b>2</b>	<b>1</b>

Figure 12 Répartition de la SAU entre prairies, céréales et parcours

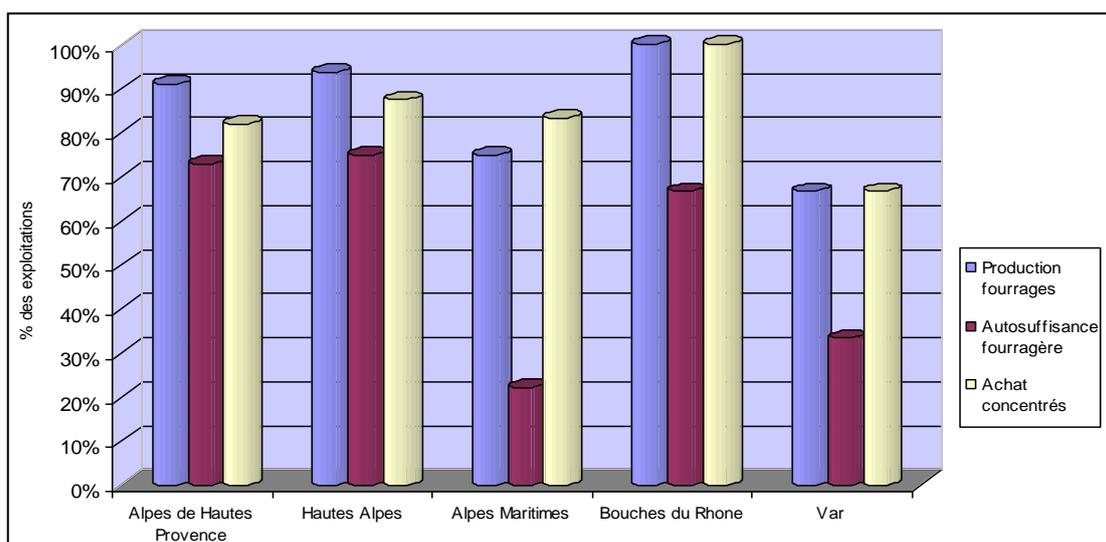


Figure 13 Autonomie alimentaire

Avec les terres cultivées en prairies permanentes ou temporaires, même si elles sont peu nombreuses, la grande majorité des exploitations produisent leur propre fourrage (du foin, ou de l'enrubané) ce qui leur permet une plus ou moins grande autonomie fourragère selon la surface récoltée. Ainsi, la plupart des élevages des Alpes-Maritimes (78%) se voient contrainte d'acheter des fourrages, alors qu'une grande partie des exploitations du 04 et du 05 sont autonomes sur ce plan (Figure 13). Dix exploitations vendent leur excédent de foin à d'autres élevages : une dans le 04, quatre dans le 05, deux dans le 06, deux dans le 13 et une dans le 83. L'achat de concentrés (céréales ou aliments complets) à l'extérieur de l'exploitation est quasiment systématique. Les quelques exceptions à la règle parviennent à atteindre le niveau de production souhaité soit avec les céréales produites sur la ferme, soit sans distribution de concentré ou de correcteur azoté (3 exploitations).

### 3. Système d'élevage

Le nombre moyen de vaches par exploitation reste faible (Figure 17) : 25 à l'échelle de la région (écart-type 18).

Département	Nombre d'exploitations	Laitières			MOY	ECART
		<15	15-30	>30		
04	11	6	3	2	0	0
05	16	3	8	5	9	8
06	18	7	7	4	2	5
13	2	0	0	2	9	0
83	3	1	2	0	8	3
<b>REGION</b>	<b>50</b>	<b>17</b>	<b>20</b>	<b>13</b>	<b>5</b>	<b>8</b>

Figure 17 Taille du cheptel de vaches laitières par exploitation

Les plus petits élevages se trouvent dans le département des Alpes de Haute-Provence, et les plus gros dans les Bouches-du-Rhône, à l'exception de deux élevages de 60 et 70 têtes dans les Hautes-Alpes, et d'un élevage de 65 têtes dans les Alpes de Haute-Provence.

En ce qui concerne les races utilisées, les Montbéliarde, Tarine et Abondance se retrouvent dans 92% des élevages. D'autres races, telles que les Prim' Holstein, Brune et Jersiaise sont utilisées plus rarement. Les Montbéliarde sont davantage représentées dans le 04 et le 05, les Tarine dans le 05 et le 06, et les Abondance dans le 06.

Près des deux tiers des exploitants élèvent eux-mêmes leurs génisses. Les autres les achètent soit à des éleveurs du Jura, soit au marché de Bourg-en-Bresse.

L'utilisation de l'ensilage est très rare : seulement trois élevages sur les cinquante étudiés y ont recours : trois des quatre élevages comptant 60 têtes ou plus. Trois élevages (dans le 06) ne complètent pas leurs vaches. Parmi les autres exploitations, la moitié des fermes complètent les animaux avec un aliment complet (VL30 en général), et l'autre moitié les complémente avec des céréales auto-produites ou achetées et/ou de la luzerne déshydratée.

Quatre exploitations sont en « zéro pâturage » : deux dans le 05, une dans le 13 et une dans le 83. De plus, 76% des élevages ont recours à des alpages en saison estivale, en général pour leurs génisses et leurs vaches taries. La traite en alpage n'est pratique courante que dans le département des Alpes-Maritimes (55% des éleveurs traitent en montagne) ; elle est quasi inexistante dans les autres départements (2 éleveurs dans le 05).

L'utilisation de l'insémination artificielle est assez fréquente : 62% des éleveurs y ont recours.

La production moyenne par vache et par an est d'environ 4 500 litres (Figure 18), avec des résultats légèrement meilleurs dans les Bouches-du-Rhône et le Var. Les Alpes-Maritimes se situent en dernière position. Trente éleveurs sur les cinquante enquêtés ne sont pas au contrôle laitier.

Département	Nombre d'exploitations	Production/vache/an			MOY	ECART
		<4 000 l	4 000 - 5 000 l	>5000 l		
4	11	3	4	4	681	309
5	16	1	12	3	718	82
6	18	10	6	2	794	76
13	2	0	1	1	500	7
83	3	0	1	2	166	40
<b>REGION</b>	<b>50</b>	<b>14</b>	<b>24</b>	<b>12</b>	<b>510</b>	<b>196</b>

Figure 18 Répartition des exploitations par niveau de production des vaches laitières

Enfin, en ce qui concerne les bâtiments d'élevage, on remarque une forte présence de la stabulation entravée (50% des élevages ayant une stabulation), qui peut être expliquée par la contrainte topographique, et l'ancienneté des exploitations.

#### 4. Production et commercialisation

La répartition des quotas laiterie et vente directe est très variable d'un département à l'autre (Figure 14). Ce sont les départements du 04 et du 05 qui détiennent les plus gros quotas laiterie. Parmi les dix-sept exploitations livrant en laiterie, neuf ont un quota inférieur à 150 000 litres (52%) et huit ont un quota de 150 000 litres ou plus (4 fermes dans le 04 et 4 fermes dans le 05). Dix exploitations livrent à Sodiaal (59%), trois à Lactalis (18%), deux à la Coopérative de l'Ubaye, une à la Fromagerie des Alpages de Fontantie, et une à la Fromagerie de Château Queyras. On recense 33 exploitations sans quota laiterie (66%) : 18 dans les Alpes-Maritimes, 6 dans les Alpes de Haute-Provence et dans les Hautes-Alpes, et 3 dans le Var.

En ce qui concerne les quotas vente directe, ils sont relativement faibles. Seulement 12% des exploitations ont un quota de plus de 100 000 litres. Les quotas vente directe sont similaires entre les trois départements « de montagne ». On y repère de relativement grosses structures, de quota supérieur à 100 000 litres. Cependant, ces quotas sont à relativiser : il s'agit là de données déclaratives. Ils sont parfois dépassés, parfois non atteints.

Département	Nombre d'exploitations	Quotas Laiterie (litres)					Quotas Vente Directe (litres)				
		0	<150 000	150 000 et plus	MOY	ECART	<50 000	50 000 - 100 000	>100 000	MOY	ECART
4	11	6	1	4	172 000	101 833	8	2	1	47 273	69 651
5	16	6	6	4	177 200	121 868	8	6	2	55 938	42 743
6	18	8	0	0	0	0	10	7	1	48 338	38 841
13	2	0	2	0	92 500	38 891	0	1	1	197 500	201 525
83	3	3	0	0	0	0	1	1	1	91 667	60 517
<b>REGION</b>	<b>50</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>56 860</b>	<b>6 830</b>	<b>27</b>	<b>17</b>	<b>6</b>	<b>59 550</b>	<b>65 363</b>

Figure 14 Répartition des exploitations par classe de quota laitier et vente directe

Les modes de commercialisation sont multiples, et sont tous bien représentés dans tous les départements (Figure 15), à l'exception des AMAP (Association de Maintien de l'Agriculture Paysanne). 76% des fermes ont recours à plusieurs circuits pour écouler leurs produits : le plus souvent marchés de village et vente à la ferme. La vente dans les magasins de producteurs est également assez développée. Il en est de même pour la livraison de lait à des cantines, des glaciers ou des pâtisseries. Ces circuits, s'ils ne permettent pas une forte valorisation du litre de lait, permettent néanmoins l'écoulement de gros volumes. De plus, seulement un peu plus du tiers des exploitations valorisent tout ou partie de leurs veaux en les engraisant et en les revendant suivant les mêmes circuits que le lait. Cela permet d'améliorer le chiffre d'affaire de l'atelier laitier. Les autres exploitations sont, cependant, très dépendantes des maquignons.

Département	Nombre d'exploitations	Mode de commercialisation				Circuit Majoritaire			
		Ferme	AMAP	Marché	Autre	Ferme	AMAP	Marché	Autre
04	11	8	0	4	4	6	0	3	2
05	16	13	2	6	11	6	0	5	5
06	18	15	1	9	10	9	0	3	6
13	2	2	1	0	2	0	0	0	1
83	3	3	0	0	1	2	0	0	1
<b>REGION</b>	<b>50</b>	<b>41</b>	<b>4</b>	<b>19</b>	<b>28</b>	<b>23</b>	<b>0</b>	<b>11</b>	<b>15</b>

Figure 15 Répartition des exploitations selon les modes de commercialisation des produits

D'autre part, un certain nombre d'exploitations ont d'autres activités, agricoles ou non, pour augmenter leur revenu (Figure 16). C'est le cas de 50% des exploitations, qui ont en majorité une autre activité d'élevage (vaches allaitantes ou atelier caprin ou ovin). Dans certaines exploitations, le conjoint, ou l'exploitant lui-même, possède un autre travail. Certaines fermes proposent aussi un gîte.

Enfin, en ce qui concerne la certification des exploitations par différents labels, 18% des élevages sont en agriculture biologique (7/50).

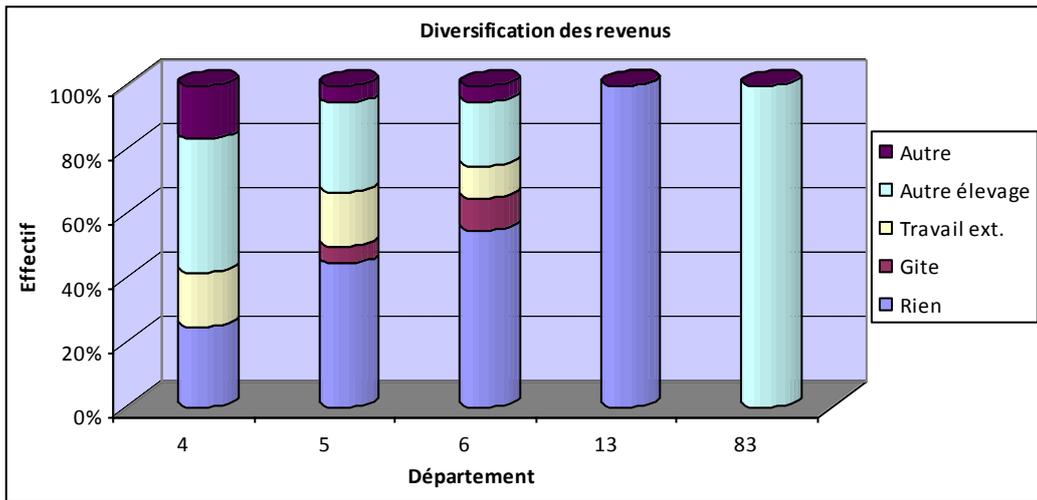


Figure 16 Diversification des revenus des exploitations par département

Les produits sont extrêmement diversifiés (Figure 19). La moitié des fermes vend du lait cru, le plus souvent en bouteille (dont 6 qui ne vendent que du lait). Ces fermes se trouvent surtout dans le 04 et le 05. Parmi les 44 éleveurs qui transforment leur lait, 25% font du yaourt (surtout dans le 04 et 05), 43% font du fromage blanc (surtout dans le 04), 16% de la brousse (tous dans le 06), 9% font également du beurre doux ou demi-sel, et 5% de la crème. Enfin, 73% des éleveurs qui transforment fabriquent des fromages affinés :

- 40 fermes produisent de la Tomme (90% des élevages du 04, 05 et 06 faisant de l'affiné)
- 10 fermes produisent de la Raclette (70% des fermes du 04 produisant des fromages affinés)
- 7 fermes produisent du type Reblochon
- 6 fermes produisent du Bleu
- 5 fermes produisent du type Gruyère

Les fromages frais sont aussi bien représentés : 21 fermes en fabriquent. Dans 20% des cas, la production est saisonnée, correspondant le plus souvent à la période touristique. Il faut également remarquer que la plupart des fermes fabriquent plusieurs produits : 54% des exploitations vendent 3 produits différents ou plus (45% des exploitations du 04, 71% des exploitations du 05, et 67% des exploitations du 06).

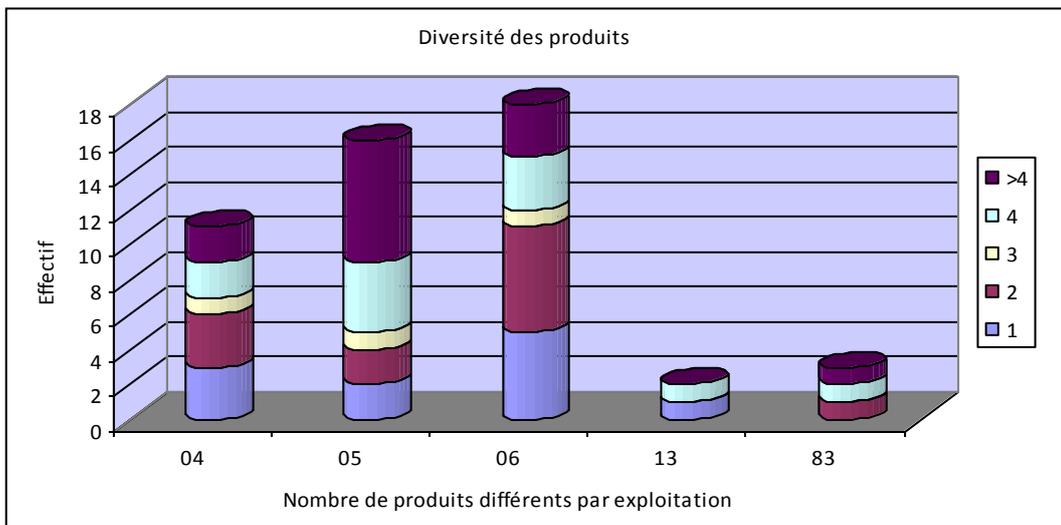


Figure 19 Diversification des produits par département

Les exploitations bovines laitiers vente directe et fromagers fermiers de PACA ont des caractéristiques et un système global de fonctionnement communs, liés aux contraintes climatiques et topographiques qui limitent la productivité des élevages : recours à des achats d'aliments externes à la ferme, omniprésence du pâturage sur parcours, utilisation de races de montagne, et diversification des produits pour une optimisation des revenus. Des différences peuvent être cependant distinguées en ce qui concerne la taille des élevages (en SAU, UTH, nombre de têtes et volumes produits et/ou transformés), leur ancienneté, l'âge des exploitants et donc les perspectives individuelles à venir. Une typologie peut donc être construite sur les différents critères étudiés.



#### IV. Typologie des exploitations étudiées

Une typologie des exploitations a été réalisée selon différents critères (Figure 20) : le mode de valorisation du lait, vente directe seule ou mixité vente directe/livraison à une laiterie, la diversification des activités au sein des exploitations, et la taille des ateliers laitiers. L'objectif de cette typologie est de regrouper les exploitations par groupe dont on peut caractériser plus précisément les principes de fonctionnement, et les perspectives. Pour construire cette typologie, trois exploitations ayant un projet de vente directe ont été intégrées aux cinquante exploitations précédemment citées.

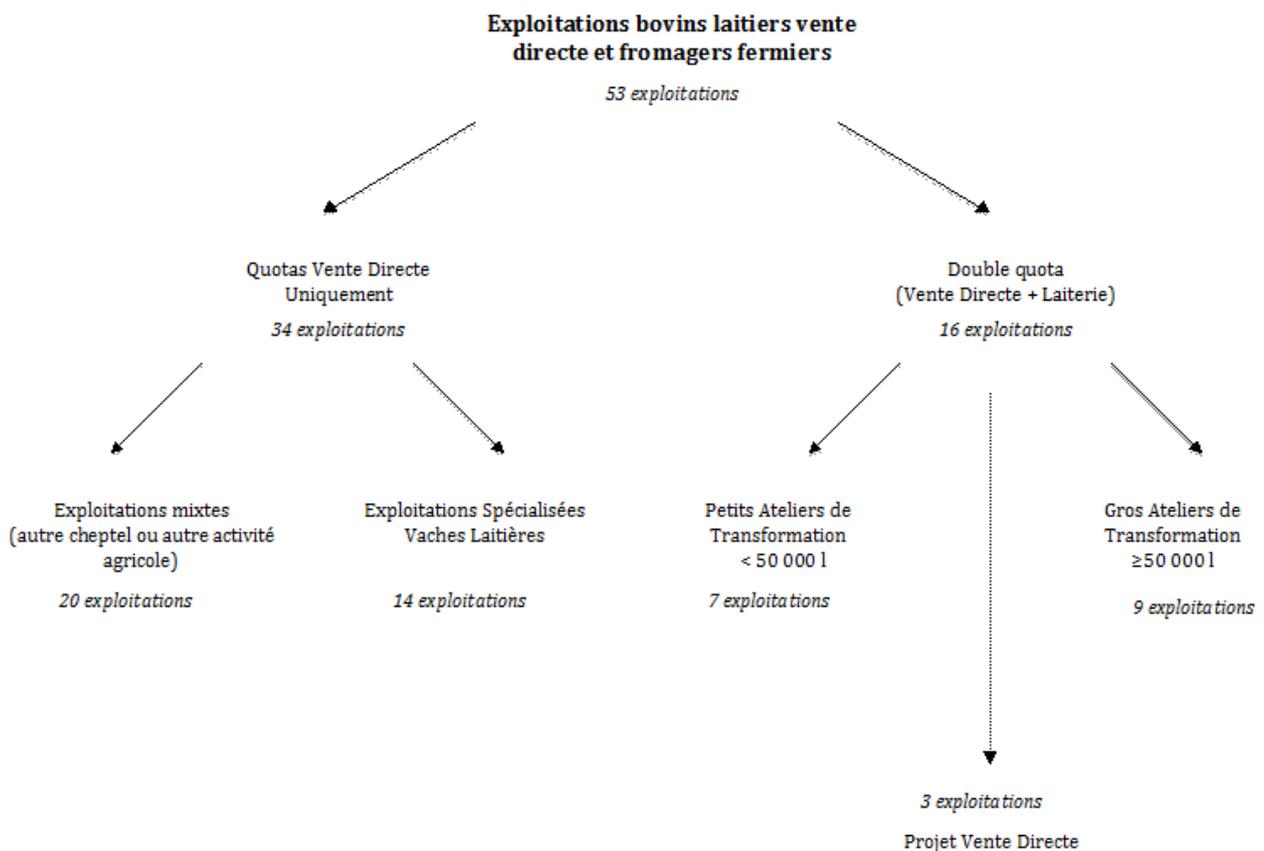


Figure 20 Schéma de la typologie

##### 1. Type « Quota Vente Directe Uniquement »

Parmi les exploitations enquêtées, 34 font uniquement de la transformation. Toutes les exploitations du 06 font partie de ce type, car étant donné qu'il n'y a plus de collecte laitière dans ce département, elles se sont toutes orientées vers la transformation intégrale de leurs volumes. On dénombre 18 exploitations dans le 06, 7 dans le 05, 6 dans le 04 et 3 dans le 83.

Les exploitations ont majoritairement un statut juridique d'exploitant individuel avec éventuellement un(e) conjoint(e) collaborateur(trice). Ce sont de petites structures familiales où il y a

rarement plus de 2 UTH (généralement le couple) et s'il y a de la main d'œuvre supplémentaire, elle est familiale ; ce sont rarement des salariés.

Il y a peu de recherche d'intensification de la production de la part des éleveurs. Par exemple, il n'y a pas de calcul de ration ou de sélection génétique. Les éleveurs ont une stratégie davantage orientée vers l'amélioration de la valeur ajoutée du litre de lait, par le biais de la transformation et des circuits de commercialisation. Au niveau de la transformation fromagère, ils font preuve d'une grande technicité, notamment les exploitations mixtes (plusieurs espèces) qui ont une gamme plus étendue et des techniques de transformation plus variées.

Au sein de ce type «Quotas Vente Directe Uniquement», on distingue deux sous-types d'exploitations : les exploitations mixtes, qui ont une autre source de revenu agricole sur l'exploitation et les exploitations pour lesquelles les vaches laitières représentent l'unique source de revenu agricole.

a. Sous-type 1 : Exploitations mixtes

Les exploitations mixtes possèdent, en plus des vaches laitières, un autre atelier d'élevage ou une autre source de revenu issue d'un atelier agricole, même mineurs (par exemple huile d'olive ou pain...). Ce sous-type regroupe 20 élevages. Une exploitation du 05 possède un double quota mais possédant un très petit quota laiterie et son fonctionnement se rapprochant davantage de ce sous-type, elle a été classée dans cette catégorie.

Le plus souvent, l'atelier complémentaire est un atelier de chèvres ou brebis laitières (ou les deux espèces) qui permet d'élargir la gamme de produits transformés. Pour certaines exploitations, le nombre de vaches est très limité (autour de 4 vaches par exploitation pour 40 à 50 chèvres), permettant ainsi d'avoir des volumes de lait de vache à peu près équivalents à ceux de chèvre ou de brebis. L'élevage de vaches allaitantes est aussi une forme de diversification fréquemment rencontrée. Les âges sont très variés : la moyenne d'âge est de 45 ans mais ils s'étendent de 27 à 55 ans.

❖ Système d'élevage

Au niveau du système d'élevage, il n'y a pas de distribution d'ensilage, mais les animaux sont complétés avec des céréales ou des aliments complets qui sont systématiquement achetés. En effet, très peu possèdent des surfaces en céréales et ceux qui en possèdent ne sont pas autosuffisants. Plus généralement, les exploitations ont rarement des terres labourables et la majeure partie de la SAU est constituée de prairies permanentes (fauchées en été) et de parcours. Même s'il y a fenaison, seuls 2/3 des éleveurs sont autosuffisants en fourrages. Le pâturage constitue une part importante de l'alimentation et certains élevages montent aussi en alpage.

Il n'y a pas de saisonnalité de la production (à part pour le troupeau de petits ruminants): les vaches sont traitées toute l'année avec un léger pic de vêlage au début du printemps.

Les quotas laitiers vente directe restent assez faibles, autour des 30 000 l mais certaines exploitations un peu plus grosses peuvent monter autour des 100 000 l. La race principale est la Tarine, suivie par l'Abondance. Lorsque le troupeau est de petite taille, c'est la Montbéliarde qui est préférée car elle est un peu plus productive et permet d'avoir donc un peu plus de volume de lait, même si le nombre de vaches est faible.

Très peu d'éleveurs sont adhérents au contrôle laitier. Les estimations de la production par vache sont donc approximatives mais celle-ci reste relativement faible : autour de 4000l/vache/lactation.

#### ❖ Transformation et commercialisation

En ce qui concerne la transformation, la diversité des produits est assez importante au sein de ce sous-type : les producteurs ont une gamme de 4 produits en moyenne. La majorité des fromages sont affinés : ce sont surtout des pâtes pressées type Tomme. Le fromage frais lactique est souvent un produit d'appel car il est petit et peu cher. C'est aussi un produit typique de l'élevage de petits ruminants ce qui explique qu'on le retrouve malgré tout dans beaucoup d'exploitations.

La commercialisation se fait quasi uniquement en vente directe, et la voie privilégiée est la vente à la ferme et sur les marchés. Très peu de producteurs vendent à des revendeurs et si c'est le cas, il s'agit de commerces de proximité ou restaurants locaux. La valorisation du litre de lait est très bonne, d'autant que l'atelier petits ruminants est connu pour avoir une valorisation du litre encore meilleure.

#### b. Sous-type 2 : Exploitations Spécialisées Vaches Laitières

Ce sous-type regroupe 14 exploitations qui sont quasiment toutes situées dans le département du 06. Il n'y a généralement pas d'autre source de revenu, même non agricole, pour les éleveurs. Néanmoins, certains éleveurs ont un conjoint qui travaille à l'extérieur.

Dans ce sous-type également, il n'y a pas d'embauche de salariés à plein-temps et il y a parfois un seul actif sur l'exploitation. La moyenne d'âge des exploitants est un peu plus élevée, autour de 48 ans, mais à la différence du sous-type précédent, la classe est assez homogène et il y a peu d'éleveurs nouvellement installés.

#### ❖ Système d'élevage

La part du pâturage est importante et beaucoup d'exploitations ont même 100% de leur SAU en parcours. Tous les éleveurs ont une estive, au moins pour leurs génisses et presque tous les éleveurs qui traient en alpage se retrouvent dans cette catégorie. Il n'y a pas de terres labourables et par conséquent pas de production de céréales ni de prairies temporaires dans ces exploitations, ces dernières étant souvent situées en zones de montagne et donc difficilement mécanisables. La complémentation en céréales et concentrés n'est pas systématique, par contre, seul un quart des éleveurs sont autosuffisants en fourrages, les autres ayant recours à du fourrage acheté.

Il n'y a pas non plus de saisonnalité de la production dans ce sous-type, les vaches sont traitées toute l'année mais le pic de vêlages est bien marqué au début du printemps, avec un pic de lactation qui coïncide avec la mise à l'herbe et la montée en alpage. Les volumes de lait sont par contre plus faibles en automne.

Les quotas vente directe sont un peu plus élevés, avec une moyenne d'environ 60 000 l de lait. Le nombre de vaches est compris entre 10 et 50 têtes de races Abondance et Tarine, (ajouté à cela le nombre de génisses de renouvellement élevées sur l'exploitation) avec un nombre moyen de vaches se situant plutôt autour de 25. Les niveaux de production sont faibles, voire très faibles :

autour de 3 500 l/vache/lactation. Les éleveurs n'adhèrent pas au contrôle laitier mais ceci s'explique aussi par le fait qu'ils sont quasiment tous dans le département du 06 qui connaît des difficultés d'accès à ce service.

Les bâtiments d'élevage sont assez anciens et typiques des zones de montagnes où les animaux y sont entravés. Pour les plus modernes, il y a éventuellement un couloir d'alimentation et un évacuateur à fumier.

#### ❖ Transformation et commercialisation

Les volumes sont transformés principalement en fromages à pâte pressée type Tomme. Ce fromage présente l'avantage de pouvoir être affiné plus ou moins longtemps, il peut donc être fabriqué et conservé en prévision de la saison touristique ou redescendu des fromageries d'alpage. La variété de produits est moins importante que pour la catégorie précédente : la gamme est d'environ deux à trois produits, le plus communément Tomme et Brousse, cette dernière étant fabriquée en été principalement. Aucun produit frais (lait cru, yaourt, fromage blanc, fromage frais lactique...) n'est transformé. Ces produits se gardent mal et les éleveurs ne rencontrent aucun problème de commercialisation de leur production même s'ils transforment uniquement en Tomme : ils n'ont donc pas besoin d'élargir leur gamme. De même, aucun producteur n'a de label ou de certification type Bio car ils considèrent qu'ils n'apportent aucune valeur ajoutée à leur production. Il y a peu de saisonnalité de la production sauf pour quelques éleveurs qui montent en alpage.

Les ateliers de transformation sont en vente directe voire en dispense d'agrément mais très peu ont l'agrément européen. Ceci s'explique notamment par le fait que la voie de commercialisation principale est la vente directe avec vente sur la ferme. La commercialisation dans les vacheries d'alpage est très pratiquée par ceux qui montent en estive.

#### c. Evolutions à prévoir

Au sein de ce type, les exploitations sont issues généralement des reprises familiales et aujourd'hui la plupart ont plus d'une vingtaine d'années. Les producteurs ont une structure qui fonctionne bien et, se rapprochant de la retraite, ils ne sont pas prêts à faire de grosses modifications dans leur système d'exploitation/transformation ou à augmenter leurs volumes. D'autant plus que la reprise est souvent loin d'être assurée : peu d'éleveurs sont sûrs d'avoir un repreneur (seulement 12 sur 34). Il semblerait que les exploitations mixtes soient plus facilement reprises mais c'est aussi le sous-type qui regroupe les exploitants les plus jeunes. A moyen terme, ce type n'est pas susceptible d'évoluer fortement, tant au niveau des volumes transformés que du système d'exploitation, mais se pose le problème du maintien de ces structures lorsqu'il sera question de leur reprise.

#### 2. Type « Double quota »

Parmi les exploitations enquêtées, 16 font partie de ce type. On les retrouve principalement dans le 04 et 05 où il y a encore la présence de collecteurs (Lactalis, Sodiaal, Coopérative de l'Ubaye, Fromagerie des Alpes de Fontantie,...). On dénombre 5 exploitations dans le 04, 9 exploitations dans le 05 et 2 exploitations dans le 13.

De nombreuses caractéristiques sont communes à toutes les exploitations. La plupart sont des structures assez dynamiques. Les âges s'étendent de 25 à 58 ans avec une moyenne de 44 ans.

Au niveau du système d'élevage, l'atelier majoritaire est celui des vaches laitières. Ce sont des ateliers assez productifs, avec une moyenne de 5 400 litres par vache/lactation. La race dominante est la Montbéliarde. La plupart des exploitations pratiquent l'insémination artificielle mais ce n'est pas systématique. Les vaches taries et les génisses partent en alpage dans certaines exploitations. La traite n'y est pas pratiquée. Contrairement au type précédent, de nombreuses exploitations possèdent des surfaces en céréales et en prairies temporaires. On observe que 94 % des élevages sont autosuffisants en fourrage. Néanmoins, la majorité des exploitations achète toujours des céréales ou des aliments du commerce pour compléter les animaux.

Le quota vente directe représente selon les élevages entre 3 à 77% des volumes totaux de lait. Les types de produits sont assez variés mais les productions sont plutôt orientées vers la transformation de produits frais (lait cru, yaourt, fromage blanc, fromage frais,...). Ainsi, 94% des exploitations commercialisent du lait cru, essentiellement à la ferme, dans des GMS (Grande et Moyenne Surface) ou par le biais de la RHF (Restauration Hors Foyer) (collectivités).

Les différents élevages de ce type ont été discriminés en fonction de la taille de l'atelier de transformation. Ainsi les exploitations ayant moins de 50 000 l de quota vente directe formeront un premier sous-type, et celles de 50 000 l ou plus formeront le deuxième sous-type.

a. Sous type 3 : Petits Ateliers de Transformation volumes inférieurs à 50 000 litres

On dénombre 7 exploitations dans ce sous-type. Les quotas vente directe sont compris entre 10 000 et 35 000 litres (22 000 litres en moyenne) et représentent en moyenne 11 % des quotas totaux des exploitations. La plus grosse partie du lait est donc livrée à une laiterie, soit 180 000 litres en moyenne.

Ce sont des structures familiales où il y a entre 2 et 3 UTH, principalement de la même famille. Les exploitations ont majoritairement un statut juridique d'exploitant individuel ou de GAEC. On retrouve dans ce sous-type des exploitations mixtes (atelier caprin laitier ou bovin allaitant) ainsi que des exploitations où le conjoint travaille à l'extérieur.

❖ Système d'élevage

Au niveau du système d'élevage il n'y a pas de distribution d'ensilage, mais les animaux sont complétés avec des céréales ou des tourteaux achetés dans le commerce. Le cheptel moyen est de 35 vaches laitières qui ont une productivité avoisinant 5 000 l/vache/an sur une SAU moyenne de 83 ha. Toutes les vaches sont au pâturage lorsque le temps le permet. Toutes les génisses sont élevées sur l'exploitation.

❖ Transformation et commercialisation

Bien que certaines exploitations fabriquent des fromages affinés, toutes sont orientées vers la transformation de produits frais et principalement le lait cru. La commercialisation se fait surtout à la ferme mais aussi par le biais de tiers (artisans, épiceries,...)

b. Sous type 4 : Ateliers de transformation de taille supérieure ou égale à 50 000 litres

On dénombre 9 exploitations dans ce sous-type. Les quotas vente directe sont compris entre 50 000 et 340 000 litres (125 000 litres en moyenne) et représentent en moyenne 42 % des quotas totaux des exploitations. Le volume de lait restant est livré à une laiterie, soit 170 000 litres en moyenne. Environ 3,5 UTH travaillent dans ces exploitations (1 à 6,5 UTH). Elles ont majoritairement un statut juridique de GAEC, avec embauche de salariés pour la plupart. Ceux-ci travaillent dans l'atelier de transformation principalement, ou effectuent la traite.

❖ Système d'élevage

Au niveau du système d'élevage, les exploitations les plus productives distribuent de l'ensilage. Dans toutes les exploitations, les animaux sont complétés avec des céréales et des tourteaux achetés ou bien des aliments complets du commerce, différent ainsi de l'autre sous-type. Le cheptel moyen est de 45 vaches laitières qui ont une productivité d'environ 5 500 l/vache/an sur une SAU moyenne de 102 ha.

Contrairement au sous-type précédent, les vaches sont en bâtiment toute l'année dans certains élevages. Les génisses ne sont pas élevées systématiquement sur l'exploitation.

❖ Transformation et commercialisation

On retrouve dans ce sous type quelques exploitations qui produisent des produits affinés (Tomme principalement). Mais dans la majorité des cas, les produits transformés sont frais et on retrouve une prédominance du lait cru. La gamme de produits est un peu plus étendue que pour le sous-type précédent (yaourt, fromage blanc,...). Du fait des volumes importants, on voit certains producteurs qui commercialisent par le biais de GMS ou de collectivités.

c. Evolutions à prévoir

Dans ce type, beaucoup d'éleveurs ne voient pas d'évolution à court terme de leurs exploitations que ce soit au niveau du système d'élevage, de la transformation ou encore des voies de commercialisations. Certaines exploitations (4/16) comptent diversifier leurs types de produits. Les exploitations du 13 voudraient commencer à transformer le lait en yaourts par exemple. Les deux autres souhaitent élargir leur gamme de produits pour simplifier le travail le week-end (lait de report pour faire de la Tomme) ou tout simplement pour avoir une palette de produits plus diversifiée. Seulement 2 exploitations sur 16 envisagent une augmentation de leur production de lait en vente directe pour se préparer à un éventuel arrêt de la collecte. Deux exploitations sur 16 veulent investir dans des équipements permettant d'alléger la charge de travail (nouvelle salle de traite, distributeur de lait pour les veaux,...). Enfin, 3 exploitations sur 16 pensent cesser leur activité car ils n'ont pas de repreneur. Ainsi plus de 80 % des élevages ayant un double quota ne pensent pas arrêter leur activité

dans l'immédiat. A noter que ces exploitations sont mieux préparées à un éventuel arrêt et seraient susceptibles d'augmenter leurs volumes transformés dans ce cas.

### 3. Type « Projet Vente Directe »

Trois exploitations, toutes situées dans le département du 05, souhaitent se lancer prochainement dans la vente directe. Certaines possèdent déjà des quotas vente directe et vont débiter l'activité sous peu. Généralement, c'est la meilleure valorisation du litre de lait qui a poussé les éleveurs à s'orienter vers la vente directe. Les éleveurs sont tous installés depuis plus de 20 ans, et livrent entre 200 000 l et 240 000 l de lait à une laiterie. Le cheptel est d'environ 35 vaches, de race Montbéliarde avec des bons niveaux de production (autour de 5 000 l/vache/lactation). Les surfaces sont divisées entre prairies temporaires, prairies permanentes et céréales ; il n'y a pas de parcours.

Les producteurs ont pour projet de transformer sous forme de produits frais : lait cru ou beurre. Une fois la vente directe mise en place, ils seront susceptibles d'intégrer le sous-type « Double quota, petit atelier de transformation ». Ce changement d'orientation est motivé par une meilleure valorisation du litre de lait.

L'ensemble des élevages correspondant à chaque type est représenté sur la carte ci-dessous.



Figure 21 Répartition des élevages par type



Type	Sous-type	Caractéristiques générales	Caractéristiques du système d'élevage	Caractéristiques du système transformation/commercialisation	Autres
<b>Quota Vente Directe Uniquement</b>	Mixtes 20 exploitations	- Exploitations individuelles - 2 UTH (couple) - Autre atelier d'élevage ou activité agricole : souvent chèvres/brebis lait - Âges variés	- Complémentation en céréales/concentrés achetés. - Environ 30 000L de quotas - Entre 4 et 20 vaches de races Tarine et Abondance - Productivité : 4 000 l/vache/lactation	- Gamme de 4 produits environ dont fromages lactiques frais et pâtes pressées type Tomme - Vente directe majoritaire sur marchés et à la ferme	- Stratégie basée sur une optimisation de la valeur ajoutée et non sur une productivité élevée - Exploitants proches de la retraite : pas d'évolution des structures - Peu d'assurance d'une reprise : avenir ?
	Vaches Laitières Uniquement 14 exploitations	- Exploitations individuelles - Pas d'activité secondaire - Situées principalement dans le 06 - 1 à 2 UTH (couple) - Moyenne d'âge : 48 ans - Pas de terres labourables : parcours = essentiel de la SAU - Pas autosuffisants en fourrages	- Pas de complémentation systématique - Traite toute l'année avec pic de vêlage au début printemps - Départ en alpage en été - Environ 60 000 l de quotas - Troupeau moyen de 25 vaches, races Abondance ou Tarine - Productivité : 3 500 l/vache/lactation	- Gamme peu étendue : essentiellement Tomme et brousse en été - Pas de label ni de fromages frais - Commercialisation en vente directe à la ferme (dans les fromageries d'alpage) principalement	
<b>Double quota (laiterie + vente directe)</b>	Petits ateliers transformation (<50 000 l) 7 exploitations	- Exploitations individuelles ou GAEC - Autres activités agricoles ou activité secondaire du conjoint - 2 à 3 UTH	- Autosuffisance en fourrages - Race dominante Montbéliarde - Complémentation systématique en céréales / concentrés achetés - Productivité : 4 500 l/vache/lactation - Troupeau moyen de 40 vaches - Pas de traite en alpage	- Production de lait cru majoritaire - Majorité de produits frais (fromage blanc, yaourt, fromages frais) par rapport aux produits affinés - Commercialisation en vente directe à la ferme, dans les GMS et RHF	- Pas d'évolution à moyen terme - Augmentation possible du volume transformé si la collecte s'arrête
	Gros ateliers transformation (≥50 000 l) 9 exploitations	- GAEC - 2 à 6 UTH			
<b>Type « Projet vente directe »</b> 3 exploitations		- Exploitations du 05 installées depuis plus de 20 ans - 2 à 3 UTH - Pas de parcours mais terres labourables dont céréales	- Quota laiterie moyen de 220 000 l - Troupeau de 35 vaches de race Montbéliarde - Productivité : 5 000 l/vache/lactation - Complémentation systématique	- Veulent s'orienter vers la production de produits frais : lait cru principalement, beurre...	- Choix motivé surtout par la meilleure valorisation du litre de lait

Figure 22 Tableau récapitulatif des caractéristiques des différents types



## V. Etat des lieux de la filière et des besoins des éleveurs

### 1. Services à l'élevage

La plupart des éleveurs ont suivi des formations en transformation fromagère à Carmejane et sont très satisfaits de leur expérience. Mais aujourd'hui leurs techniques de production sont au point et ils ne contactent les techniciens du centre qu'en cas d'incident grave sur l'atelier fromagerie et réalisent peu de formations complémentaires. Les exploitations bovines fromagères fermières ne représentent que 10% de l'activité des techniciens d'Actilait. De plus, la charge de travail des éleveurs ne leur permet pas de dégager du temps libre pour se déplacer à nouveau au centre, et beaucoup considèrent que le tarif des formations et le recours à l'aide du technicien restent assez chers.

Dans les Alpes de Haute-Provence et Hautes-Alpes, le manque de vétérinaires ruraux et le coût d'intervention de ceux-ci posent problème aux petits éleveurs. Certains commencent à se tourner vers le Groupement d'Intérêt Economique (GIE) Zone Verte, un groupement vétérinaire orienté vers les médecines alternatives. Dans les Alpes-Maritimes, la même problématique a conduit beaucoup d'éleveurs à utiliser ces médecines. Une piste abordée serait de grouper les frais de déplacement mais le problème de l'éloignement des éleveurs persiste.

Le recours à l'aide technique est assez variable et dépend du profil des exploitations et de leur localisation. La majorité des élevages de petite et moyenne taille fonctionnent sans aide technique. Ce sont souvent des élevages plutôt extensifs et qui ne désirent pas atteindre de hauts niveaux de production. Dans les Alpes-Maritimes, la diminution progressive des élevages et des services qui y sont liés ont conduit la majorité des éleveurs à se passer d'aide technique. Dans les Hautes-Alpes, ceux qui ont besoin d'appui ont le plus souvent recours à la Chambre d'Agriculture alors que dans les Alpes de Haute-Provence, ils s'adressent préférentiellement à d'autres interlocuteurs comme leurs coopératives d'approvisionnement et leurs fournisseurs. Dans la région, ce sont souvent les élevages ayant les plus hauts niveaux de production et les nouveaux installés qui sont les plus demandeurs d'aide technique, surtout au sein du type double quota. Les besoins concernent l'aide aux démarches administratives, la conception de bâtiments d'élevage, un suivi de l'alimentation et des références économiques avec suivi des exploitations.

Un exemple de disparition des services relatifs à l'élevage est l'insémination artificielle. Dans le département du 06, la densité d'éleveurs y est tellement faible et ils sont si dispersés que le maintien de ce service à des tarifs abordables devient difficile. Dans le 04 et 05, qui comptabilisent davantage d'éleveurs bovins collectés et/ou en vente directe, la couverture des départements est encore possible. En revanche, ce sont les inséminateurs de ces départements qui se déplacent jusque dans le 06, avec une tarification au kilomètre très dissuasive pour les éleveurs (autour de 0,96€/km, soit plus de 150€ pour une insémination).

De même, l'adhésion au contrôle laitier est souvent considérée comme trop onéreuse, notamment dans les Alpes-Maritimes où la cotisation a fortement augmenté. De plus, ce dernier est surtout utile à la sélection génétique et rares sont les éleveurs qui la pratiquent, surtout avec la difficulté d'accès à l'insémination artificielle. La plupart des éleveurs des Alpes de Haute-Provence et Hautes-Alpes déplorent un suivi technique inexistant pour une cotisation identique à celle des autres départements où les éleveurs y sont mieux suivis (exemple de l'Isère ou de la Savoie).

A l'échelle régionale, les services pour l'élevage sont assez limités. Les trajets étant longs du fait de la topographie et les éleveurs étant peu nombreux et dispersés, les frais de déplacement des

services techniques sont trop élevés ce qui les rend peu abordables, particulièrement pour les petites et moyennes exploitations. La majorité des éleveurs ne pouvant plus se permettre d'accéder à ces services, et en étant par ailleurs peu satisfaits, ils ont appris à travailler de manière autonome. Ce fonctionnement implique moins de sollicitation de l'appui technique et accélère ainsi sa disparition. Certains éleveurs sont pourtant conscients de l'utilité de se fédérer pour maintenir l'apport technique fourni par ces services à l'élevage.

Au niveau du respect de la réglementation, le rapport entre les éleveurs et les services sanitaires est assez conflictuel dans les Alpes-Maritimes. En effet, il a été mentionné à de nombreuses reprises le durcissement de l'application de la réglementation et la difficulté de se tenir informé de son évolution. Les installations d'alpage, vieillissantes, sont les plus menacées, car sous la responsabilité des communes, parfois peu enclines à participer aux rénovations. Les éleveurs des Alpes-Maritimes demandent alors une reconnaissance de la spécificité des fromages fermiers par rapport aux produits industriels par une adaptation plus souple des normes sanitaires aux exploitations fermières. Ils ont ainsi conscience de la nécessité future de se fédérer pour faire valoir leur production fermière et être davantage entendus dans les dialogues avec les services sanitaires.

## 2. Commercialisation

La clientèle est majoritairement locale avec une bonne fidélisation des consommateurs. Ceux-ci ont ainsi l'opportunité de connaître les élevages, leur mode de fonctionnement et de production : l'agriculture bénéficie alors d'une image de qualité. Cependant subsiste le problème de la notion de produit fermier. En effet, il semblerait qu'un nombre important de consommateurs ne fasse pas la différence entre produits fermiers et produits industriels.

Une des grandes caractéristiques de la région PACA est qu'il y a peu de problèmes de commercialisation des fromages de vache fermiers au niveau régional. Mis à part certains gros producteurs qui pratiquent des prix assez bas pour écouler leurs produits, la valorisation des fromages et produits fermiers reste très bonne au niveau régional, permettant aux éleveurs de vivre décemment de leur production, avec une valorisation du litre de lait entre 1€ et 1,30€. La question de mise en place de labels concernant les fromages fermiers a été abordée mais ne semble pas présenter d'intérêt, car un label n'apporterait pas de meilleure valeur ajoutée.

Les producteurs en général sont conscients que le marché n'est pas saturé et qu'il y a d'autres lieux de vente à explorer. Ainsi, dans les Bouches-du-Rhône, très peu de fromages frais de vache sont vendus sur les marchés et le département des Alpes-Maritimes représente un bassin non exploité d'un million de consommateurs potentiels. Le fait que la demande soit nettement supérieure à l'offre constitue une perspective de développement de la filière à exploiter. C'est pourquoi certains éleveurs, notamment ceux qui ont un double quota, souhaitent maintenir ou augmenter leurs volumes transformés, car leur lait est mieux valorisé. Cependant, il faut être prudent lors de la mise en regard du potentiel de commercialisation avec les volumes produits. Effectivement, la commercialisation à plus grande échelle nécessite des compétences particulières (logistique, marketing...), et les fromageries qui ont essayé d'augmenter leurs volumes se sont vues confrontées à des difficultés (concurrence des produits labellisés, surcoût de transports...). Elle se sont donc finalement repliées sur de la vente à l'échelle locale.

La diversification des produits est vue comme un moyen d'anticiper les fluctuations du marché (élargissement de la gamme de produits laitiers, atelier d'engraissement et/ou de découpe, produits innovants...), et d'écouler plus de volumes. Cependant, le type « Quota Vente Directe Uniquement »

n'est pas dans cette dynamique : les exploitants étant relativement proches de la retraite et ayant déjà atteint leur « rythme de croisière », ils n'envisagent ni l'élargissement de leur gamme de produit ni une augmentation des volumes.

Enfin, certains éleveurs n'ont pas encore développé la vente directe et souhaitent explorer ce mode de commercialisation (type «Projet Vente Directe»). Reste à savoir si le nombre d'exploitations de ce type va augmenter dans les années à venir. En outre, selon l'étude du CERAMAC, toute la filière lait collectée ne peut pas s'orienter vers ce type de production, les métiers d'éleveurs et de transformateurs restant très différents.

### 3. Charge de travail, temps libre

La charge de travail est élevée dans les élevages bovins laitiers transformant à la ferme, particulièrement dans ceux fonctionnant en vente directe. En effet la transformation et la commercialisation représentent des postes lourds en termes de temps de travail en plus de l'atelier d'élevage. Les structures sont souvent de trop petite taille pour se permettre d'employer des salariés à temps plein, notamment pour le type « Quota Vente Directe Uniquement ». Une solution pour palier cette surcharge de travail serait d'avoir de la main d'œuvre disponible, avec embauche de salariés ou recours à un service de remplacement adapté par le biais par exemple d'un groupement d'employeurs. Cependant, la main d'œuvre nécessaire n'est pas présente et les charges salariales sont trop élevées. Dans les Alpes-Maritimes, plusieurs exploitants ont également expliqué ne pas souhaiter laisser la responsabilité de leur exploitation à une personne extérieure. Les conséquences de mauvaises pratiques sur le plan sanitaire pourraient s'avérer très lourdes. Ce sont donc généralement les éleveurs qui choisissent leurs propres remplaçants.

Dans les Alpes de Haute-Provence et les Hautes-Alpes, le service de remplacement ne propose pas de personne qui puisse assurer à la fois l'élevage et la fromagerie. De plus il y a une telle variabilité entre les exploitations (traite à la main, pot trayeur, élevages mixtes, diversité des produits...) que le salarié doit faire preuve d'une grande adaptabilité.

### 4. Autonomie fourragère

En ce qui concerne l'autonomie fourragère, elle est très limitée en zone montagneuse (qui représente une partie importante des territoires des Alpes-Maritimes, des Hautes-Alpes et des Alpes de Haute-Provence). L'impossibilité de produire des fourrages est à relier avec le problème de surfaces cultivables trop peu nombreuses, du fait de la géographie difficile de ces zones et également du problème d'accès aux terres qui pourraient être cultivées. Les éleveurs achètent leurs fourrages individuellement. Pourtant, ils pourraient trouver un intérêt à réaliser des achats groupés, afin d'avoir une plus grande force de négociation (prix, qualité etc).

### 5. Démarches collectives existantes

Bien qu'il n'y ait pas de réelle dynamique régionale de la filière bovins laitiers vente directe et fromagers fermiers, il existe des démarches collectives à des niveaux très locaux, qu'elles soient

abouties, en projet ou en sommeil. Il peut par exemple s'agir de points de vente collectifs, de fromageries collectives, de marques de produits fermiers (Tomme de la Vésubie, Hautes-Alpes Naturellement), de CUMA pour le matériel de culture, de groupements pastoraux etc. créés sur l'initiative de producteurs. Les cas de projets non aboutis sont souvent dus à une disparité des opinions entre producteurs.

Dans les Alpes-Maritimes, plusieurs projets d'ateliers de découpe collectifs ont été proposés dans le but d'une meilleure valorisation de la viande car les éleveurs s'estiment trop dépendants des maquignons. Cependant ces projets n'ont jamais abouti pour cause de mésententes entre producteurs majoritairement dues à des querelles politiques très présentes dans le département. La majorité des Groupement d'Etudes et de Développement Agricole et Rurale (GEDAR) qui ont été créés dans les Alpes-Maritimes sont aujourd'hui très peu actifs. Une des raisons invoquées est un réel découragement des porteurs de projets collectifs, qui sont toujours les mêmes à s'investir dans ce type de démarche.

Dans les Hautes-Alpes, un projet de regroupement des producteurs autour d'un même produit a déjà été discuté mais n'a jamais abouti car il en est ressorti que chaque élevage souhaitait conserver une identité propre à son produit et était contre l'idée d'un produit uniforme. En effet, ils ont développé un mode de travail autonome, avec leur propre circuit de commercialisation et leur propre clientèle fidélisée. Leur production se vend très bien quelle que soit la période de l'année, à un prix intéressant. A signaler aussi qu'à la différence d'autres régions laitières, il n'y a pas de produit typique, commun à tous les producteurs qui pourrait être valorisé comme ayant un lien fort au terroir et aux traditions. La typicité fermière restent une piste de valorisation à exploiter car elle est commune à tous les producteurs de la filière.

## VI. Perspectives de dynamisation de la filière et freins

Les freins que rencontrent les producteurs de la filière bovins laitiers vente directe et fromagers fermiers sont multiples (Figure 23). En bilan, il ressort que les principaux sont la faible densité d'éleveurs et le fait qu'ils soient très dispersés dans une région très enclavée, rendant leur mobilisation difficile du fait de la longueur des trajets à effectuer pour se rencontrer. De plus, ils ont chacun leur propre circuit de commercialisation et ont peu de besoins techniques, ce qui ne les incite pas à se fédérer pour palier d'éventuels problèmes. Les exploitations fonctionnant ainsi bien de manière individuelle, la nécessité de dynamiser la filière n'apparaît pas comme primordiale aux éleveurs, du moins à court terme. Les précédentes tentatives de mise en œuvre de projets collectifs ont essoufflé les personnes motivées. Certaines ont aujourd'hui des réticences à s'engager de nouveau. Ces freins sont aussi à relier au fait que les éleveurs ont une charge de travail élevée, et donc peu de temps disponible, ce qui les rend peu enclins à se rencontrer.

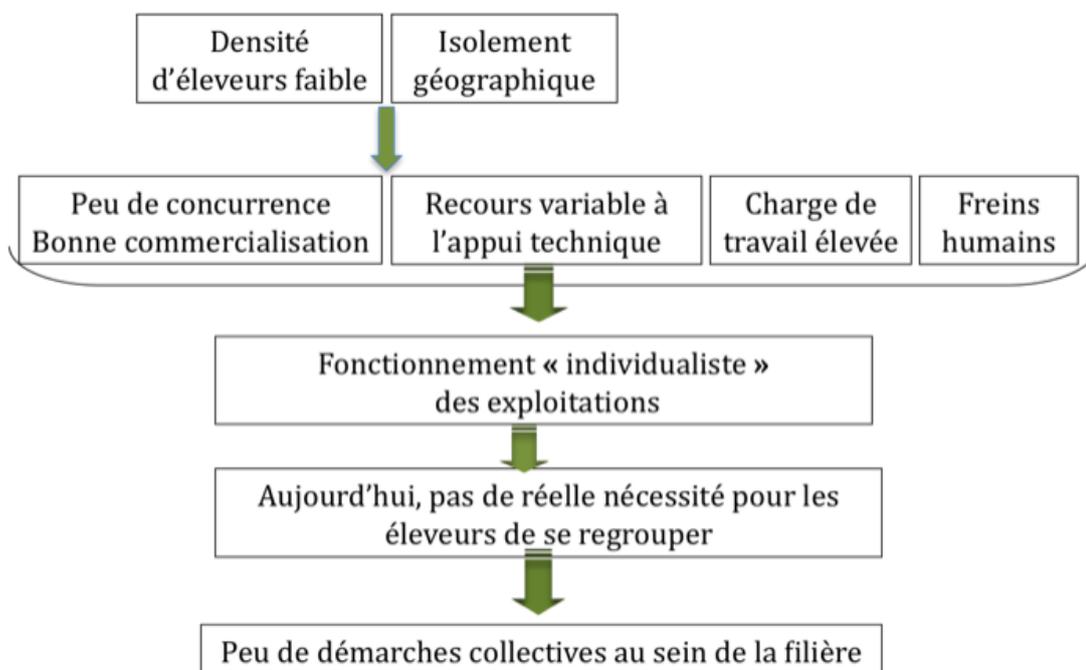


Figure 23 Schéma récapitulatif des freins à la création d'une dynamique de filière

Il faut cependant garder à l'esprit que malgré le manque de motivation apparent des producteurs, certains manifestent plusieurs inquiétudes quant à l'avenir de leur exploitation et donc de la filière en elle-même. Ils sont prêts à se rassembler autour de problématiques communes, qu'elles soient à une échelle locale ou régionale. Les démarches collectives restent ponctuelles et dans le but de faire face à un problème précis : vaccination contre la Fièvre Catarrhale Ovine, durcissement des normes sanitaires, maintien des fromageries d'alpage, fermeture d'un abattoir, etc. A plus long terme une des questions nécessitant la mobilisation des éleveurs serait la défense de la typicité fermière du système de production, notamment face aux aspects sanitaires. Les exploitants se sentent vulnérables et ont la sensation d'être mal informés par rapport aux évolutions de la réglementation et au contexte laitier dans lequel ils s'insèrent plus globalement. Par exemple,

beaucoup d'éleveurs sont mal avisés de la réforme de la PAC 2013, de l'arrêt des quotas et des conséquences potentielles. L'arrêt est différemment ressenti en fonction de l'activité des élevages et de leur localisation. Dans les vallées du Champsaur et de Gap (05), les éleveurs ne pensent que l'arrêt des quotas n'engendrera pas le départ des collecteurs (du moins pour Sodiaal, avenir plus incertain pour Lactalis). Dans d'autres secteurs plus éloignés, les exploitants supposent qu'à terme les collecteurs ne viendront plus. Dans ce cas, seuls ceux qui font de la vente directe pourraient perdurer. Tous s'accordent à dire qu'ils ne risquent pas de voir beaucoup d'éleveurs s'orienter vers la transformation, car le métier de transformateur reste très différent de celui de livreur. De plus, commercialiser les produits au marché ou à la ferme demande beaucoup de temps et peut coûter cher en déplacements. Certains craignent pourtant une augmentation du nombre d'éleveurs transformateurs qui fabriqueraient des produits de moindre qualité et qui viendraient ternir l'image du produit fermier. Enfin, ceux qui n'ont que des quotas vente directe ou qui livrent une partie de leur lait à des petites coopératives ne sont pas inquiétés par la réforme de la PAC de 2013 car leurs débouchés devraient rester assurés. A noter aussi que ces élevages ne sont pas très dépendants des aides du 1<sup>er</sup> pilier de la PAC, surtout les exploitations du type « Quota Vente Directe Uniquement ». Ils bénéficient essentiellement des Indemnités Compensatoires aux Handicaps Naturels (ICHN) et des Mesures Agri-Environnementales (MAE), souvent portées par des structures locales types Parcs. Pour l'avenir de la filière laitière collectée, un certain nombre d'éleveurs pensent que le passage au bio pourrait permettre de négocier les prix du lait. En effet, les collecteurs de lait bio tels que Biolait se voient contraints de collecter la moitié de leurs volumes à l'étranger faute de volumes suffisants en France. Ce label serait cependant compliqué à mettre en œuvre (rassembler suffisamment d'éleveurs, problème d'autonomie alimentaire...) et ces derniers auraient besoin de plus d'informations, par exemple sur la valeur ajoutée des produits labellisés.

Enfin, le dynamisme d'une filière est entretenu par l'arrivée de jeunes agriculteurs, nouveaux porteurs potentiels de projets. Or concernant l'évolution des élevages dans la région, le nombre d'exploitations a fortement diminué depuis 20 ans. Les problèmes évoqués sont toujours la surcharge de travail, les charges de production qui peuvent être élevées (sous-type Gros Ateliers de Transformation et exploitations non autonomes en fourrages), l'absence de repreneur ou la difficulté de reprise, et la pression foncière. De nombreuses zones agricoles sont reclassées en zones constructibles, la spéculation sur les terres conduit donc à une véritable flambée des prix, et ce particulièrement dans les Alpes-Maritimes. D'autre part beaucoup de baux ne sont pas contractualisés, donc difficilement transmissibles. Enfin, les retraites agricoles très faibles poussent les anciens exploitants à vendre leurs terres à des prix élevés. Les repreneurs sont difficiles à trouver et lorsque les éleveurs habitent sur l'exploitation, une reprise hors cadre familial est peu envisageable.

Inciter à l'installation ou à la reprise des exploitations bovines est un des grands enjeux des Chambres d'Agriculture, d'autant plus qu'il semble important de maintenir la diversité des productions. Pourtant, la Chambre d'Agriculture des Alpes-Maritimes tend à penser que la production fermière bovine risque d'être progressivement remplacée par des caprins, qui demandent moins d'investissement, moins de terres, et ont une valorisation du litre de lait plus intéressante.

## VII. Pistes de réflexion pour des démarches collectives

Bien que la majeure partie des éleveurs n'exprime pas clairement la volonté d'une mobilisation collective, certains sont tout de même conscients de l'utilité de la démarche et souhaitent entrer en contact avec d'autres éleveurs, afin d'échanger sur leurs pratiques et les problématiques rencontrées.

Parmi les idées évoquées, la mobilisation des éleveurs à des niveaux locaux semble plus facilement réalisable pour effacer le problème lié à la grande dispersion des élevages. Ce sont d'abord de petites entités locales qui permettent de tisser des liens entre éleveurs.

A partir de ce constat, on peut envisager deux niveaux d'entrée pour les démarches collectives : le niveau local et un niveau plus global qui pourrait permettre la structuration à l'échelle régionale.

Des thématiques telles que l'amélioration de l'autonomie fourragère des exploitations, l'organisation du temps de travail, la mise en place d'achats de fourrages groupés ou la création d'ateliers de découpe collectifs pour la valorisation des veaux et vaches de réformes pourraient voir le jour à un niveau local, voire départemental. Par contre, des problématiques telles que la connaissance et l'application de la réglementation sanitaire, la prise de conscience de l'évolution du contexte laitier et des politiques agricoles, ou l'échange de pratiques entre producteurs permettraient de rassembler les éleveurs à l'échelle **Locales** **Régionales** régionale (Figure 24).

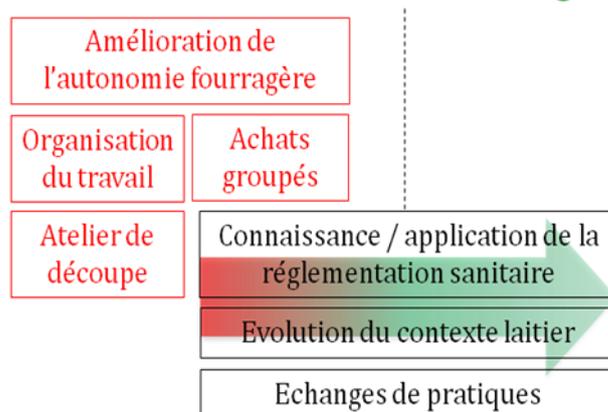


Figure 24 Portes d'entrée aux démarches collectives

Une des pistes serait l'ouverture des syndicats caprins aux éleveurs bovins. En effet, les besoins évoqués sont d'avantage liés à des questions de transformation fromagère qu'à des problématiques strictement bovines. Une structure commune inter-espèce permettrait de pallier la faible densité d'éleveurs dans certaines zones. Néanmoins, la condition de réussite serait une réelle implication des éleveurs bovins au sein des syndicats : les éleveurs de petits ruminants ont le sentiment de porter des structures dont les démarches bénéficient à tous les transformateurs. Reste à savoir si les producteurs ovins et caprins sont prêts à accueillir les éleveurs bovins, ce qui n'est pas une évidence car ils ont une spécificité technique qu'ils souhaitent conserver. Dans le Var, le regroupement est déjà effectué, mais les éleveurs bovins sont souvent absents dans les débats. Dans les Hautes-Alpes, il est ressorti que ce rassemblement ne serait pas bien accueilli, pour des raisons

politiques. La création d'une structure supplémentaire regroupant les trois espèces sous le thème « fromager fermier » est apparue superflue, se rajoutant aux nombreuses structures déjà présentes. Comment renforcer l'efficacité des structures existantes et amorcer un regroupement ?

Une autre piste évoquée lors des entretiens est qu'une meilleure remontée des informations de la part des structures au service de l'élevage serait nécessaire. Elle pourrait se faire par le biais d'un bulletin d'information spécialisé bovins laitiers vente directe et fromagers fermiers, qui renseignerait sur l'évolution de la réglementation ou l'état des lieux de la production, qui aborderait des problématiques locales, etc. A signaler qu'un bulletin existe déjà, « Résonance élevage », mais il semble trop orienté vers la production ovine. L'insertion de quelques pages consacrées aux problématiques fromagères pourrait être intéressante.

La mise en place d'une plate-forme Internet accessible à tous avec un forum pourrait être également un support d'échange pour les éleveurs. Cet outil étant accessible à toute heure, les utilisateurs pourraient y discuter après les heures de travail sans avoir besoin de se déplacer. Ces démarches pourraient constituer un moyen pour les agents de développement de recenser et d'archiver les préoccupations des éleveurs. Cependant, cet outil présente le risque que les éleveurs diffusent entre eux des informations erronées, et que l'on voit rapidement des éleveurs jouer le rôle de « vétérinaire par Internet ». Cette plate forme nécessite donc un animateur pour la faire fonctionner, l'alimenter en documents et thèmes de discussions et modérer les interventions de chacun.



## Conclusion

En région Provence-Alpes-Côte d'Azur, les élevages bovins laitiers ayant des quotas vente directe uniquement ou un double quota vente directe et laiterie sont au nombre de 74 et ne représentent qu'une faible proportion de la totalité des exploitations bovines laitiers. Ces élevages sont surtout répartis dans les départements des Alpes-Maritimes, des Alpes de Haute-Provence et des Hautes-Alpes. Exceptés quelques grandes exploitations ayant des doubles quotas et un haut niveau de production, la plupart sont de petite taille et recherchent plus une bonne valorisation du litre de lait qu'une intensification de la production. Elles fonctionnent souvent de manière individualiste, ne recourant que rarement aux services à l'élevage, et ayant peu de relation avec les autres éleveurs et les structures d'appui au développement.

Il n'existe pas de dynamique propre à la filière bovins laitiers vente directe et fromagers fermiers mais les exploitations sont souvent impliquées dans des démarches collectives locales et communes à d'autres filières. Dans ces structures, les éleveurs et agriculteurs se regroupent autour de problématiques communes comme la commercialisation avec les magasins de producteurs, ou la mise en commun de la transformation dans les fromageries coopératives. La filière spécifique aux bovins fermiers apparaît peu organisée pour la raison principale que les éleveurs sont peu nombreux, très dispersés, et qu'ils ont une charge de travail très élevée. Pourtant, ceux-ci sont confrontés à des problématiques communes, et se doivent d'être réactifs face à l'évolution du contexte agricole, et notamment du contexte laitier. Ils ne rencontrent aujourd'hui pas de problème de commercialisation mais font face à une très forte pression foncière et à la difficulté de reprise ou d'installation de nouveaux exploitants. Les éleveurs se plaignent notamment de charges de production et de structure excessives et de la difficulté d'application des normes sanitaires. Les besoins évoqués sont davantage liés à une nécessité d'animation qu'à une demande en matière technique. Toutes ces problématiques rendent l'avenir des exploitations incertain, et il semble que la pérennité de la filière dépende de l'aptitude des structures territoriales et des éleveurs à se mobiliser pour faire valoir leurs intérêts.

De nombreux outils et structures existent déjà et pourraient servir d'appui à l'amorce d'une dynamisation de la filière. L'ouverture des syndicats caprins aux éleveurs bovins, l'animation via les Parcs Naturels Régionaux et Nationaux, l'utilisation de sites internet existants ou du bulletin d'information « Résonance élevage » sont des pistes de réflexion à exploiter. Mais des initiatives locales ont déjà été prises, comme l'ouverture d'un syndicat des producteurs fromagers dans les Alpes-Maritimes, ou la proposition d'achats groupés de fourrages. Ces projets n'ont souvent pas aboutis en l'absence d'implication des éleveurs. La condition nécessaire à la dynamisation de la filière bovins laitiers vente directe et fromagers fermiers reste donc la prise de conscience par les éleveurs de l'utilité de se fédérer pour pérenniser la filière, et leur volonté à s'insérer dans des démarches collectives.

## Analyse critique

L'étude que nous avons réalisée présente plusieurs limites. En premier lieu, pour des raisons pratiques, l'équipe a été séparée en deux groupes lors de la réalisation des enquêtes. Beaucoup de questions étant ouvertes, il y a inévitablement eu des disparités dans la manière de conduire les entretiens et d'interpréter les résultats. Certains éleveurs auraient mérité d'être visités une seconde fois, pour préciser certaines informations ou approfondir le discours. De plus les différents acteurs des structures d'appui au développement (Chambres, Actilait, Syndicats etc.) ont parfois été rencontrés trop tardivement : les informations qu'ils nous ont données auraient été utiles lors des discussions avec les éleveurs. De plus, les éleveurs visités ont été recommandés par les techniciens des Chambres d'Agriculture car ils avaient été recensés comme éventuels porteurs de projet. Il se peut que cela ait généré un biais dans les résultats récoltés. Enfin, mis à part les trois projets vente directe recensés, il se peut qu'il en existe d'autres ne possédant pas encore de quota vente directe et qui n'ont donc pas été identifiés.

D'autre part, certains termes utilisés lors de nos enquêtes ont parfois été mal compris, notamment les différences entre agrément, dispense à l'agrément et simples contrôles sanitaires. Les données relatives à ce thème n'ont donc pas pu être exploitées. De même, lorsqu'était abordé le recours à l'appui technique, de nombreux éleveurs ont dit avoir rarement fait appel aux Chambres en cas de problème. Cependant ce n'est pas ce qui est ressorti du débat ayant suivi la restitution où les techniciens ont affirmé être régulièrement sollicités, du moins par téléphone.

Des incertitudes peuvent exister quant à la date d'installation des éleveurs : certains nous donnaient leur propre date d'installation et d'autres la date de création de leur GAEC.

Il aurait également été intéressant de calculer le tonnage de fromages mis sur le marché, ainsi que la valorisation du litre de lait par type d'exploitation. Cela n'a cependant pas pu être réalisé faute d'informations suffisantes.

De plus, la partie « Etat des lieux de la filière et des besoins des éleveurs » est peu reliée à la typologie. Cela peut cependant s'expliquer par le fait que la plupart des problématiques recensées (du moins au niveau régional) ne sont pas spécifiques à la filière bovins laitiers vente directe et fromagers fermiers. Par conséquent, ces problématiques sont d'autant moins particulières à chaque type mis en évidence.

Une prise de connaissance de la création de dynamiques collectives et la mise en place de filière dans d'autres bassins laitiers de France auraient pu permettre d'établir une comparaison et ainsi d'élargir la réflexion.

Enfin, les pistes de réflexion et les outils proposés mériteraient d'être approfondis, surtout en ce qui concerne leur adéquation aux attentes des éleveurs, leur mise en œuvre, fonctionnement et financement. De plus, par méconnaissance des outils déjà existants, certaines idées proposées sont redondantes. Le manque d'éleveurs lors de la restitution du travail constitue également une faiblesse vis à vis de la validation des outils proposés, et reste révélateur de la difficulté à les mobiliser.

## Annexes

### Carnet d'adresse des élevages bovins laitiers vente directe et fromagers fermiers

Exploitation	Nom de la personne contactée	Code postal	Ville	Numéro de téléphone 1	Numéro de téléphone 2	Atelier (L, PL, FF, FA) *
*L:Lait, PL: Produits Laitiers, FA: Fromage Affiné, FF: Fromage Frais						
<b>ALPES DE HAUTE-PROVENCE</b>						
AIMAR Philippe	AIMAR Philippe	04300	FORCALQUIER	04 92 75 10 20		
BALZAN Georges	BALZAN Georges	04000	DIGNE LES BAINS	04 92 36 03 32		L, FF
BAYLE Jérôme	BAYLE Jérôme	04250	TURRIERS	09 60 01 84 69		
BERNE Anne-Marie	BERNE Anne-Marie	04300	SAINT MAIME	04 92 79 50 78		FA, FF
EARL Les Granges	GUIGUES Georges	04200	PEIPIN	04 92 62 41 89		
EARL Sainte Brigitte	MICHEL Jean	04260	ALLOS	04 92 83 02 62	06 80 06 30 81	FF, FA
GAEC Basse Fontaine	ROSSIT Alain	04250	TURRIERS	09 61 52 44 67		L
GAEC du Buissonet	MICHEL Eric	04140	SELONNET	04 92 35 23 40	06 86 58 10 75	L,PL,FF
GAEC du Sarret	GOLETTO Henri	04300	FORCALQUIER	04 92 75 05 67		FA
GROS Laurent	GROS Laurent	04200	ENTREPIERRES	04 92 61 50 71		FF, FA
JACOMET Marcel	JACOMET Marcel	04240	LE FUGERET	04 92 83 22 29	06 86 58 10 75	FA
MASSEROT Joël	MASSEROT Joël	04340	MEOLANS REVEL	06 87 69 87 11		FF, FA
MERCIER Pierre	MERCIER Pierre	04000	DIGNE LES BAINS	04 92 31 41 59		FA, FF
MOTTE Damien	MOTTE Damien	04180	VILLENEUVE	04 92 78 52 68	06 09 30 01 36	PL
TEISSIER Jean-Louis	TEISSIER Jean-Louis	04400	FAUCON-DE-BARCELONNE	04 92 81 08 33	09 64 12 50 80	L
<b>TOTAL = 15</b>						

HAUTES-ALPES						
BEUMIER Roland	BEUMIER Roland	05700	TRESCLEOUX	04 92 66 27 11	06 87 84 07 79	
BRUN Jean Luc	BRUN Jean Luc	05600	RISOUL	06 70 37 97 94		
BUSIN Pierre	BUSIN Pierre	05130	SIGOYER	04 92 24 25 95		PL, FA
COMBAL Emmanuel	COMBAL Emmanuel	05600	RISOUL	09 61 00 39 23		
COURT Christian	COURT Christian	05600	GUILLESTRE	04 92 42 36 2 ??		L
EARL des Counières	BOREL Michel	05260	FOREST SAINT JULIEN	04 92 50 47 67		
EARL du Pra Chiriou	RICHARD Jean-Yves	05600	CEILLAC	04 92 45 43 60	06 79 32 95 36	PL, FA
EARL Le charançon	AYE Claude	05000	GAP	04 92 51 04 49		L, PL, FF, FA
Ferme Coste Joffre	QUEMERET Axel	05500	SAINT BONNET	04 92 50 17 02		FA, FF
Ferme de Baumugne	VIALET Baptiste	05140	SAINT JULIEN	04 92 21 13 87		L, PL, FA
FERRAUD Claude	FERRAUD Claude	05000	GAP	04 92 53 44 32		L
GAEC du Champs du pin	DESCHAMPS Marc	05100	VAL DS PRES	04 92 20 22 72	06 6 55 70 51	L, FA, FF
GAEC de Moissières	CESMAT Johan	05260	ANCELLE	04 92 50 83 87		L
GAEC des Auriols	BRICE Clément	05130	SIGOYER	04 92 57 81 11	06 74 95 91 65	
GAEC du Petit Poët	ALBRAND Nicole, Claude,	05200	LES CROTS	04 92 43 45 15		L, PL
GAEC La Belette	BROCHIER Jan Louis	05000	ROMETTE	04 92 52 41 08	06 74 05 16 25	L, FF
GAEC La tuilerie	GUEYDAN Jean-Marie	05500	SAINT BONNET	04 92 50 50 70		L, FF, FA
GAEC du Pic Ponçon	BAILLE Fabrice	05000	GAP	06 65 27 07 92		FF, FA
GAEC du Veyre	MOTTE Roland	05500	SAINT BONNET	04 92 50 16 23	04 92 50 09 88	
GESKU HUIZINGA Laura	GESKU HUIZINGA	05100	PUY SAINT PIERRE	04 92 49 65 16		L, PL, FA
GUILLAUME Carole	GUILLAUME Carole	05290	VALLOUISE		06 30 28 88 16	
JUGE Jean-Michel	JUGE Jean-Michel	05320	LA GRAVE		06 67 21 76 18	PL, FA, FF
LAPERRIERE Frederic	LAPERRIERE Frederic	05480	VILLAR D'ARENE	04 76 79 99 14		FA
OLLIVER Michel	OLLIVER Michel	05000	GAP	04 92 52 19 13		
REVET Phillipe et AUCHER	REVET Phillipe et AUCHER	05460	ABRIES	04 92 43 49 57		FA
<b>TOTAL = 25</b>						

ALPES-MARITIMES						
ANCOLIO Eric	ANCOLIO Eric	06450	LANTOSQUE		06 61 66 46 12	FA
ASCENZI Yvan	ASCENZI Yvan	06450	LANTOSQUE		06 83 27 36 79	FA
BARINGO Alain	BARENGO Alain	06450	LA BOLLENE VESUBIE		06 15 85 02 66	FA
BAUGE Marcel	BAUGE Marcel	06510	BEZAUDUN LES ALPES	04 93 59 14 37		FA, FF
CIARLET Angèle	CIARLET Angèle	06450	LANTOSQUE		06 76 68 88 72	
CORNIGLION Auguste	CORNIGLION Auguste	06450	BELVEDERE		06 86 32 94 45	FA
CORNILLION Patrice	CORNILLION Patrice	06420	VALDEBLORE		06 87 91 04 83	FA
DOMEREGO René	DOMEREGO René	06380	SOSPEL		06 03 54 86 18	L
EARL Saint JEAN	VARONNE Fabienne	06750	THORENC	04 93 60 00 57	06 84 16 28 76	FA, FF, PL
GAEC Cornillon	CORNILLION Jean-Francois	06450	ROQUEBILLIER E	04 93 03 45 47	06 16 21 08 38	FF, FA
GAEC Serre Lions	GASTAUD Didier	06260	SAINT ANTOINE	04 93 05 82 43		FA
GIUGE Daniel	GIUGE Daniel	06450	ROQUEBILLIER E		06 22 73 28 83	FA
GOBERT Basile et Bulle	GOBERT Basile et Bulle	06470	SAUZE	04 93 05 56 23	06 68 66 50 24	FA, FF
GUILLAUMOT Nicolas	GUILLAUMOT Nicolas	06470	ST MARTIN D'ENTRAUNES	09 79 06 99 84		FA, FF, PL
LANGLOIS Jérémy	LANGLOIS Jérémy	06260	PIERLAS	04 93 02 91 64		
LANTERI Jean- Marie	LANTERI Jean- Marie	06430	TENDE	04 93 04 73 85		
LONCLE Monique	LONCLE Monique	06420	ISOLA		06 13 41 50 62	FA
LOUISE Anne	LOUISE Anne	06470	GUILLAUMES	04 93 05 55 80		
PEGLION René	PEGLION René	06380	SOSPEL	04 93 04 10 25		FA, FF, PL
ROGERI Manuel et Sandrine	ROGERI Manuel et	06420	ROURE	04 93 03 40 62	06 18 10 50 85	FA, FF, PL
OUX-GUISTO Irma	ROUX-GUISTO Irma	06450	LANTOSQUE	04 93 03 02 85		
SCEA La Roria	FABRE Jean- Claude	06660	ST ETIENNE DE TINEE	04 93 02 18 14		FA, FF
SCELLE Christian	SCELLE Christian	06450	LA TOUR SUR TINEE	04 93 02 05 42	06 15 34 20 47	FA, FF
TARDY Alfred	TARDY Alfred	06470	ST MARTIN D'ENTRAUNES	04 93 05 51 93		FA
<b>TOTAL = 24</b>						

<b>BOUCHES-DU-RHÔNE</b>						
GAEC de la Tapy	RIGAT	13670	SAINTE ANDIOLE	04 90 95 02 40	06 20 10 35 18	L, PL
Ferme du Crepar	BRUNA Stephane	13920	SAINTE MITRE LES		06 64 32 93 70	
ROBERT Jean Michel	ROBERT Jean Michel	13150	TARASCON	04 90 91 21 36	06 71 72 44 72	L
<b>TOTAL = 3</b>						
<b>VAR</b>						
AUBERT Monique	AUBERT Monique	83170	TOURVES	04 94 59 92 28	06 74 57 21 27	L
BERTIN Philippe	BERTIN Philippe	83460	TARADEAU	09 62 05 93 38		L, F
FLEURY Catherine	FLEURY Catherine	83300	CHATEAUDOU BLE	04 94 70 90 00		F
GILARDI Jeanine	GILARDI Jeanine	83840	BARGEME	04 94 76 90 58		
LAURENT Chantal	LAURENT Chantal	83840	CHATEAUVIEU X	04 94 76 83 27		FF, FA
REBUFFEL François	REBUFFEL François	83440	CALLIAN	09 61 35 28 32		L, PL
ROUX Richard	ROUX Richard	83136	MAZAUGUES	04 94 86 97 24		L, PL
<b>TOTAL = 7</b>						

## Guide d'entretien producteur

### Données générales

Nom, prénom :

Age :

Statut juridique :

Depuis combien de temps êtes-vous installé ?

Reprise ferme familiale ou nouvellement installé ?

Niveau de formation :

Composition de la famille :

Nombre d'UTH :

Activité secondaire/Travail à l'extérieur :

Adhérent au contrôle laitier :

Répartition des tâches :

### Caractéristiques du système d'élevage

- **Terres**

SAU :

PP :

PT :

Céréales :

Terres pâturées :

Terres fauchées :

- **Cheptel**

Nombre de vaches :

Race(s) :

Nombre de veaux/an :

Nombre de génisses de renouvellement :

Age à la première reproduction :

Nombre de réformes / an :

Nombre de taureaux :

Croisements ?

Autres animaux, nombre :

Vente ? (quels animaux, à quel âge, à quel prix du kg ?)

Bâtiments :

Matériel de traite :

- **Alimentation**

Ration de base des vaches en lactation :

Ration de base des vaches tarées :

Ration de base génisses :

Ration de base veaux :

Autosuffisant ?

Achat d'aliments ? (quoi, à qui, quantité ?)

Vente d'aliments ? (quoi, à qui, quantité ?)

Aide technique ? A qui s'adresse-t-il ?

- **Reproduction**

IA ou Monte Naturelle ?

Vêl													
ages													
Lac													
tation													

Pic de lactation ?

## Transformation

- **Produits**

Quotas totaux ?

Quotas VD ?

Atteinte des quotas ? Si non pourquoi ?

Combien de traite par jour :

En moyenne, litrage par traite et/ou production par vache et/ou quantité min-max de lait par traite :

Signe de qualité ? (bio...)

Lait livré à une laiterie ? (quantité ? quelle laiterie ? Prix du lait ?)

Produit (fromage, yaourt, faisselle, brousse...)	Type de caillé (présure/lactique)	Durée d'affinage	Type de fromage *	Vol de lait/kg de produit (rendement fromager)	Prix/kg

\* PP : Pâte Pressée C : cuite NC : Non cuite

Matériel de transformation :

- **Saisonnalité de la production**

Produit													
	Période de fabrication												
	Volume transformé/mois												
	Période de fabrication												
	Volume transformé/mois												
	Période de fabrication												
	Volume transformé/mois												
	Période de fabrication												
	Volume transformé/mois												
	Période de fabrication												
	Volume transformé/mois												

- **Hygiène/traçabilité**

Atelier en agrément ? En dispense d'agrément ? Ou simplement VD ?

Connaît-il le GBPH ? L'utilise-t-il ?

Mise en lot de la production ? Si oui, comment ?

Aide technique ? A qui s'adresse-t-il ? Besoins ?

## **Commercialisation**

Période de pic de vente :

Volume vendu par an (par produit si possible) :

-  
-  
-  
-

Lieux de vente et ville ? Ecart de prix selon les lieux de vente ?

Quels sont les consommateurs principaux (locaux/touristes) ?

Quels sont les produits qui se vendent le mieux ?

Arrive-t-il à écouler ses stocks ?

Sinon pourquoi ?

Exportation hors PACA ?

Si oui, quantité et où ?

Concurrence élevée entre producteurs bovins ? (Combien de producteurs sur le lieu de vente?)

Concurrence élevée entre producteurs bovins-caprins-ovins ? (Combien de producteurs sur le lieu de vente?)

## **Données économiques**

Charges d'alimentation ?

Charges de structures ?

Charges de commercialisation ?

En moyenne, valorisation du litre de lait ?

Combien de personnes vivent de l'atelier transformation sur l'exploitation ?

### **Perspectives globales de l'exploitation**

- ✓ Vision de l'exploitation aujourd'hui ? Vision de l'exploitation à l'avenir ?
- ✓ Perspectives de reprise ?
- ✓ Quelles évolutions ? Système d'élevage, transformation, commercialisation ...
- ✓ Quels besoins ? Besoins d'amélioration de la production ? Besoin de références technico-économiques ? Besoins de formation en transformation fromagère ? Besoins liés à la commercialisation ?
- ✓ S'il se développe, que veut-il comme aide technique ?
- ✓ Quelles solutions aux besoins pourraient être apportées par une démarche collective ?

### **Perspectives globale de la filière**

- ✓ Que pense-t-il de la filière fromage fermier ?
- ✓ Organisation de la filière ?
- ✓ Démarches collectives existantes ? En fait-il parti ?
- ✓ Quels sont ses contacts avec les autres producteurs et à quelles occasions ?
- ✓ Aide technique existante et suffisante ? En bénéficie-t-il ?
- ✓ Ressent-il le besoin de se fédérer entre producteurs ? A quelle échelle (régionale, départementale) ?
- ✓ Dynamisme de la filière ?
- ✓ Que pense-t-il des conséquences d'un arrêt potentiel de la collecte (autres producteurs deviendraient transformateurs ...?) Apparition de concurrence ? Risques et répercussions ?
- ✓ Serait-il intéressé pour mettre en place des labels ? Sur quels produits (y a-t-il des produits typiques ?)
- ✓ Avenir de la filière selon lui ?



## Guide d'entretien téléphonique producteur

### Données générales

Nom, prénom :

Lieu :

Type de structure :

Date d'installation :

Reprise possible :

Age :

UTH + aide de la part d'autres personnes :

Formation agricole :

Autre revenu (conjoint inclus) ?

### Caractéristiques du système d'élevage

- **Terres**

SAU :

Détail des surfaces (PP, PT, Céréales, Surfaces fauchées) :

- **Cheptel**

Nombre de vaches laitières :

Race :

Elevage de génisses ? Oui/Non

Autre cheptel ?

- **Alimentation**

Ration de base des vaches laitières (ensilage ?) :

Part du pâturage dans l'alimentation ?

Alpages ? Ou ? durée ?

Autosuffisance alimentaire ?

Vente d'aliments ?

Durée en bâtiment ?

Type de bâtiment (entravé, libre..) :

- **Reproduction**

IA ou monte naturelle ?

Répartition des vêlages et de la lactation ?

Veaux valorisés en vente directe ou vendus à maquignon ?

### Transformation

Quotas laitiers :

Quotas VD :

Atteinte quotas ?

Type de filière fromage fermier (bio, label... ?)

Collecteurs :

Contrôle laitier ?

Production / vache laitière / an :

Agrément, dispense d'agrément ?

Produit (lait brut, fromage blanc, affiné...)	Quantité	Prix au kg	% vendus p/r au total des ventes

Saisonnalité de la production (oui/non) ?

### Commercialisation

Destination des produits :

Commerce de proximité ?

Pourcentage vendu à la ferme ? Marché ?

### Perspectives globales de l'exploitation / la filière

Perspective de l'exploitant (avenir, vision du métier...)?

Point de vue sur l'avenir de la filière ?

## Guide d'entretien Chambre d'Agriculture

### Liens avec la filière laitière bovine

Importance de la filière dans le département/la région ?

Quels sont les services pour la filière laitière ?

Quels sont les interlocuteurs dans la filière laitière ? (producteurs et autres acteurs)

### Liens avec la filière transformation fromagère fermière

Importance de la filière dans le département/la région ?

Quels sont les services pour la transformation fromagère fermière ?

Quels sont les interlocuteurs dans la filière fermière fromagère ? (producteurs et autres acteurs)

Communication entre la Chambre d'Agriculture et les autres acteurs de la filière développée ?

Dynamique ?

Nombre recensé de producteurs en fromage fermier dans le département/la région ?

Avec combien de producteurs de fromage fermier la Chambre d'Agriculture travaille-t-elle ?

Réseau développé entre la Chambre d'Agriculture et les producteurs (communication, intervention...) ?

Quelles actions ont été menées jusqu'à maintenant avec la filière ?

Echec ou réussite ?

Pourquoi ?

Y a-t-il une concurrence inter-filière au sein de la Chambre d'Agriculture ?

### Perspectives de la filière fromagère fermière

Que pense la Chambre d'Agriculture de cette filière ?

Organisation de la filière ?

Démarches collectives existantes ?

Intervention de la Chambre d'Agriculture dans ces démarches ?

Projets de développement de la filière au sein de la Chambre d'Agriculture ?

Importance de la filière par rapport à leurs projets de développement de l'élevage ?

Dynamisme ?

Avenir de la filière selon la Chambre d'Agriculture ?



## Liste des acteurs contactés (hors producteurs)

### Alpes de Haute-Provence

**Josine GIRAUD**, technicienne caprin à la Chambre d'Agricultur. Rencontrée le 8 février 2011.

**Jean-Philippe ROUX**, technicien bovin à la Chambre d'Agriculture. Rencontré le 8 février 2011.

**Brigitte CORDIER**, éleveuse de brebis laitières et transformatrice, présidente de l'association « Brebis Lait Provence », présidente de la section caprine, ovine et bovine fermière de la MRE. Rencontrée le 8 février 2011.

**Yolande MOULEM**, déléguée régionale PACA à Actilait, centre de Carmejane. Rencontrée le 9 février 2011.

**Kacem BOUSSOUAR**, Président de la MRE. Rencontré le 9 février 2011.

**Vincent ENJALBERT**, animateur de la section caprine et fromagère fermière de la MRE. Rencontré le 11 février 2011.

### Hautes-Alpes

**Jean-Michel MAZET**, responsable du pôle élevage à la Chambre d'Agriculture. Rencontré le 11 février 2011.

### Alpes-Maritimes

**Catherine STENGHEL**, sous-directrice de la Chambre d'Agriculture. Rencontrée le 10 février 2011.

**Pascale CLERC**, technicienne en production laitière et transformation fromagère à la Chambre d'Agriculture. Rencontrée le 12 février 2011.

**Mr BOHER**, Direction Départementale de la Protection des Populations (DDPP). Contacté par téléphone le 21 février 2011.

**Raphaële CHARMETANT**, chargée de mission agriculture forêt pour le Parc National du Mercantour. Contactée par téléphone le 22 février 2011.

### Bouches-du-Rhône

**Sébastien ATTIAS**, conseiller bovin et équin à la Chambre d'Agriculture des Bouches-du-Rhône. Contacté par téléphone le 11 février 2011.

### **Var**

**Alexandre LARRUHAT**, Chambre d'Agriculture, conseiller en élevage, animateur du Syndicat des Eleveurs Laitiers et Fromagers du Var et animateur du Territoire Haut Var Verdon. Contacté par e-mail.

**Franck TILOTTA**, Chambre d'Agriculture, responsable de l'équipe élevage, animateur de l'Association Départementale d'Elevage Var et du Groupement de Défense Sanitaire du Var. Contacté par e-mail.

### **Vaucluse**

**Daniel GONTIER**, conseiller spécialisé élevage de la Chambre d'Agriculture du Vaucluse. Contacté par e-mail.

## Liste des producteurs contactés

- ***Producteurs rencontrés sur le terrain (durée d'entretien : 1h30 à 2h)***

### **Alpes de Haute-Provence**

MICHEL Eric, GAEC du Buissonet  
GROS Laurent  
JACOMET Marcel  
MOTTE Damien

### **Hautes-Alpes**

AYE Claude, EARL Le charançon  
BOREL Michel, EARL des Cournières  
BAILLE Fabrice, GAEC Pic Ponçon  
GOLETTO Henri  
GUEYDAN Jean-Marie, GAEC La Tuilerie  
REJET Philippe et AUCHER Claire  
VIALET Baptiste et STEFANY Cécile, Ferme de Beaumugne

### **Alpes-Maritimes**

BARENGO Alain  
DOMEREGO René  
FABRE Jean-Claude et FANOUILLAIRE Hugues, SCEA La Roria  
GOBERT Basile et Bulle  
GUILLAUMOT Nicolas  
PEGLION René et Sophie  
ROGERI Manuel et Sandrine  
SCELLE Christian  
TARDY Alfred  
VARONNE Fabienne, EARL Saint JEAN

### **Bouches-du-Rhône**

RIGAT Michel, GAEC de la Tapy  
ROBERT Jean-Michel

- ***Producteurs contactés par téléphone (durée d'entretien : 30 minutes)***

### **Alpes de Haute-Provence**

BALZAN Georges  
BERNE Anne-Marie  
MASSEROT Joël

MICHEL Jean, EARL de St Brigitte  
MERCIER Pierre  
ROSSIT Alain, GAEC Basse Fontaine  
TEISSIER Jean-Louis

### **Hautes-Alpes**

ALBRAND Nicole, GAEC du Petit Poët  
BEAUMIER Roland  
BROCHIER Jean-Louis, GAEC La Belette  
BRUN Jean Luc  
BUSIN Pierre  
CESMAT Johan, GAEC des Moissières  
CLEMENT Brice, GAEC des Auriols  
COURT Christian  
DESCHAMPS Marc, GAEC Champs du pin  
FERRAUD Claude  
GESKU HUIZINGA Laura et Guido, Ferme de Pralong  
JUGE Jean-Michel  
LAPERRIERE Frédéric  
QUEMERÉ Axel, Ferme Coste Joffre  
RICHARD Jean-Yves, EARL du Pra Chiriou

### **Alpes-Maritimes**

ANCOLIO Eric  
BAUGE Marcel  
CORNIGLION Auguste  
CORNILLION Jean-François, GAEC Cornillon  
CORNILLION Patrice  
GASTAUD Didier, GAEC Serre Lions  
LONCLE Monique

### **Var**

AUBERT Monique  
FLEURY Catherine  
GILARDI Jeanine  
LAURENT Chantal  
REBUFFEL François  
ROUX Richard