



Commercialiser de la viande de chevreau des Pyrénées via un projet de transformation collective



Fanny Thuault, Association
Chèvre de Race pyrénéenne



La chèvre de race pyrénéenne

- Une race à faible effectif (4 000 chèvres)
- Des élevages principalement situés dans les Pyrénées
- Des systèmes fromagers ou allaitants en circuits courts
- Des systèmes extensifs reposant sur la valorisation des ressources naturelles (parcours, bois, estives, prairies)
- Des éleveurs relativement dispersés sur un grand territoire



Un projet de valorisation collective de la viande de chevreau issu de constats simples

- Un produit méconnu (chevreaux lourds de 8 à 15 kg carc)
- Un produit qui souffre parfois d'une mauvaise image (liens affectifs avec l'animal, idées reçues / goût)
- Des éleveurs qui manquent de temps pour développer une clientèle / élaborer une stratégie de commercialisation

40% des éleveurs rencontrent des difficultés pour commercialiser leurs chevreaux pour la viande

60% ne sont pas satisfaits de leur prix de vente

Mise en œuvre d'un projet de transformation collective de viande de chevreau de race pyrénéenne



2013 Etude préalable (prospection, recensement des outils, essais de recettes en interne). Appui projet Varape (Casdar Idele)

2014 Enquête auprès des adhérents montrant que la grande majorité des éleveurs sont intéressés

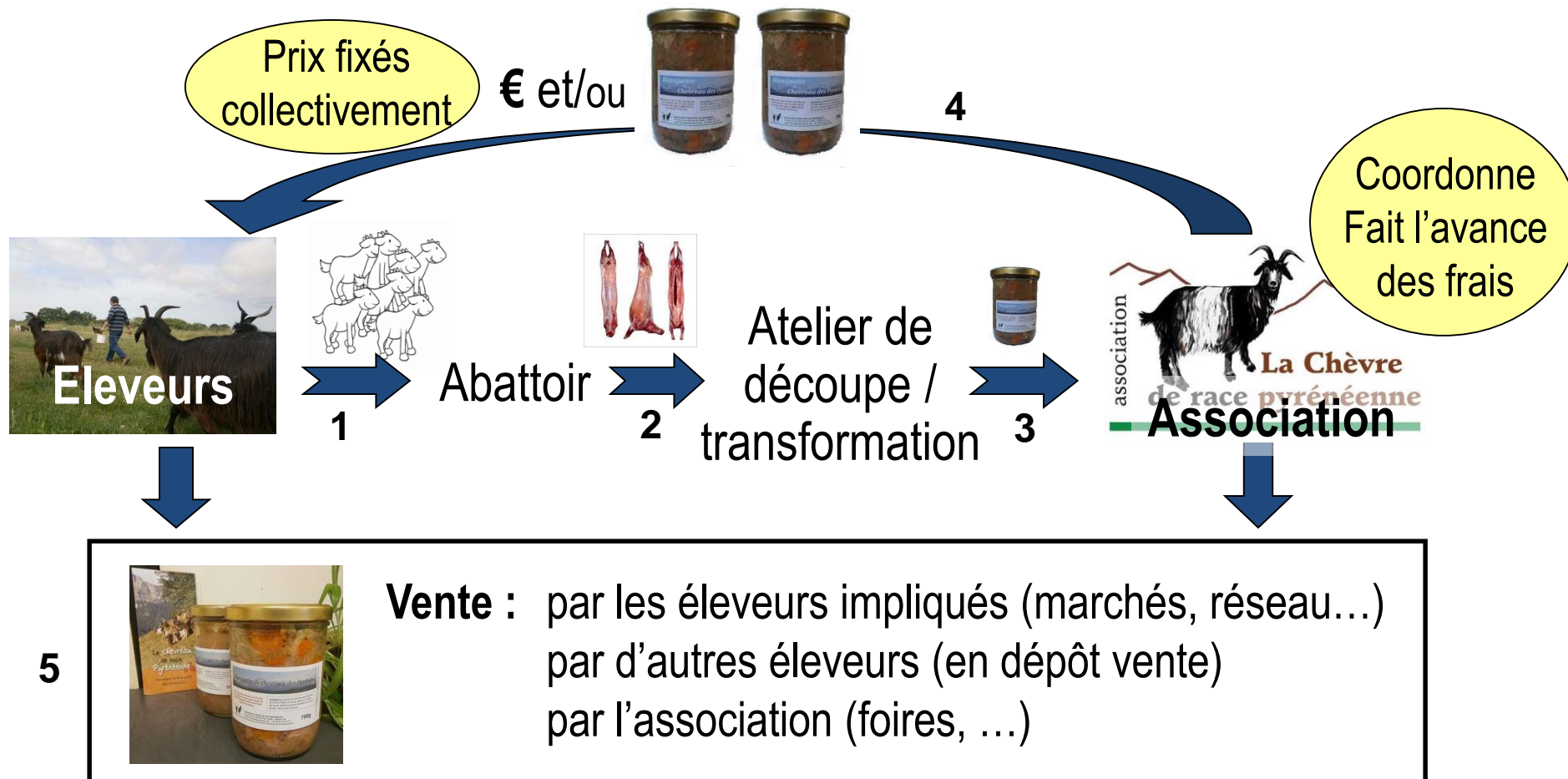
nov 2014 Premier essai de transformation collective (Hautes Pyrénées)

2015-16 Réalisation de nouveaux essais dans différentes configurations et avec différentes recettes (départements 64 - 65 - 09 - 11)

+ Rassemblement d'éléments pour un cahier des charges :

- Des chevreaux de **race pyrénéenne**
- Des chevreaux **élevés sous la mère**, castrés le cas échéant
- Des systèmes **extensifs**, une complémentation **sans OGM**

Une logistique pensée à l'échelle d'un département pour une démarche qui doit rester « locale »





Enseignements et perspectives



- Un projet qui répond à de véritables besoins
 - Création d'un débouché pour les animaux non vendus
 - Facilité de dégustation (permet de faire connaître le produit)
 - Gamme de produit élargie
 - Possibilité d'étaler les ventes sur plusieurs mois/années
- Une commercialisation satisfaisante en l'état (quantités limitées, implication des éleveurs de l'association)
- Un cahier des charges à formaliser
- Des débouchés en viande fraîche qui restent toutefois plus rémunérateurs (en théorie)



Merci de votre attention !



RENCONTRES
RECHERCHES
RUMINANTS

7 et 8 décembre 2016