

Bibliothèque
de
L'I.E.M.V.T.
16620

Service de Diagnostic et de Médecine
Vétérinaire des Pays Tropicaux
10, rue Pierre Curie
94 704 MAISONS-ALFORT Cedex

Ecole Nationale Vétérinaire
d'Alfort
7, avenue du Général de Gaulle
94 704 MAISONS-ALFORT Cedex

Institut National Agronomique
Paris-Grignon
16, rue Claude Bernard
75 005 PARIS

Muséum National d'Histoire Naturelle
57, rue Cuvier
75 005 PARIS

DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES SPECIALISEES PRODUCTIONS ANIMALES EN REGIONS CHAUDES

MEMOIRE DE STAGE

LA PRODUCTION ET LE MARCHÉ DU LAPIN A LA REUNION

par

OLIVIER PRUNAUX

Année Universitaire 1992 - 1993

Je remercie Monsieur SENDEL, Directeur de l'Etablissement Départemental de l'Elevage de la Réunion, qui a bien voulu m'accueillir en stage et superviser ce travail.

Je remercie également Monsieur LATCHOUMANE, contrôleur de performances à l'EDE, qui m'a fait profiter de son expérience de l'élevage du lapin à la Réunion, Monsieur DE LABURTHER, Directeur Adjoint de l'EDE, pour ses précieux conseils, ainsi que Madame LAPORTE, ingénieur de la Cellule Economique et Sociale, pour sa collaboration active.

Je remercie enfin le personnel de l'EDE et de la Chambre d'Agriculture pour sa gentillesse et sa disponibilité.

RESUME

Le marché réunionnais de la viande de lapin est stable depuis plusieurs années et représente un volume d'environ 700 tonnes. Les importations ne concernent que la viande congelée et assurent encore l'essentiel de l'approvisionnement avec 400 tonnes prévues cette année. La production locale est organisée autour de la Coopérative des Producteurs de Lapin Réunionnais regroupant une centaine d'adhérents qui produiront près de 200 tonnes en 1993. Les performances techniques de ces producteurs sont encore très hétérogènes, mais les moyennes sont en hausse constante depuis plusieurs années; la situation financière des éleveurs est de la même façon variable mais fragile pour la majorité. Un programme de soutien et de développement de la production locale a été mis en place en 1992; il s'appuie sur l'amélioration génétique, la formation et l'encadrement technique des éleveurs, et la rénovation des bâtiments. Les premiers résultats probants ont été obtenus cette année avec une augmentation de près de 35 % de la production des adhérents de la coopérative.

MOTS CLES

Lapin - filière cunicole - Ile de la Réunion.

SOMMAIRE

Page

INTRODUCTION.....	9
-------------------	---

1. LE MARCHE DE LA VIANDE DE LAPIN A LA REUNION.

1.1. La production locale.....	10
1.2. Les importations.....	12
1.3. La consommation locale.....	14

2. L'ORGANISATION DE LA FILIERE CUNICOLE.

2.1. Les fournisseurs.....	17
2.1.1. Aliments.....	17
2.1.1.1. Les fabricants.....	17
2.1.1.2. La qualité de l'aliment.....	17
2.1.1.3. Le prix de l'aliment.....	18
2.1.2. Reproducteurs.....	20
2.1.2.1. La production locale de reproducteurs.....	20
2.1.2.2. Les importations de reproducteurs.....	24
2.1.2.3. L'insémination artificielle.....	24
2.1.3. Matériel.....	24
2.2. Les producteurs.....	25
2.2.1. La filière organisée.....	25
2.2.1.1. Les adhérents de la CPLR.....	25
2.2.1.2. La production de la CPLR.....	30
2.2.1.3. L'abattoir.....	32
2.2.2. La filière non organisée.....	32
2.2.2.1. Les producteurs privés équipés d'un local d'abattage.....	32
2.2.2.2. Les autres producteurs.....	33
2.3. La distribution.....	33
2.3.1. Pour les producteurs de la CPLR.....	33
2.3.2. Pour les abatteurs privés.....	34
2.3.3. La vente en vif.....	35

3. RESULTATS TECHNICO-ECONOMIQUES DE L'ELEVAGE CUNICOLE A LA REUNION.

3.1. Principe de la gestion technico-économique avec AVILAP.....	36
3.2. Caractéristiques des élevages en GTE avec AVILAP.....	36
3.2.1. Nombre d'adhérents.....	36
3.2.2. Taille des ateliers.....	37
3.3. Résultats technico-économiques des élevages réunionnais.....	37
3.3.1. Evolution depuis 1988.....	37
3.3.2. Les résultats de l'année 1992.....	40
3.3.2.1. Résultats de la moyenne des éleveurs.....	40
3.3.2.2. Groupe de tête et groupe de queue.....	42
3.3.2.3. Palmarès des ateliers en gestion technico-conomique.....	44
3.3.2.4. Influence de la taille des ateliers.....	46
3.3.3. Comparaison entre les résultats réunionnais et métropolitains.....	46

4. QUELQUES ELEMENTS DE REFLEXION SUR LA PRODUCTION ET LE MARCHE DU LAPIN A LA REUNION.

4.1. Les enjeux de la production cunicole.....	50
4.1.1. La place de la production cunicole dans l'économie locale.....	50
4.1.2. Les aides publiques destinées à soutenir le développement de la production locale.....	52
4.1.2.1. Les aides générales à l'installation des agriculteurs.....	52
4.1.2.2. Les financements locaux spécifiques du Conseil Régional.....	52
4.1.2.3. Les aides de l'ODEADOM.....	54
4.1.2.4. Les aides communautaires.....	55
4.1.3. Evaluation du revenu des producteurs.....	55
4.1.4. Elaboration du prix du kg de lapin.....	58

4.2. Les perspectives pour la production locale.....	60
4.2.1. Evolution prévisible du marché.....	60
4.2.2. La concurrence des importations.....	61
4.2.2.1. Importations de lapin réfrigéré.....	61
4.2.2.2. Importations de lapin congelé.....	62
4.2.2.3. Règlementation de la concurrence.....	63
4.2.3. L'avenir de la production locale.....	64
4.2.3.1. Une production organisée et regroupée.....	64
4.2.3.2. Vers une augmentation de la taille moyenne des élevages.....	64
4.2.3.3. Du lapin destiné uniquement au marché local.....	66
4.2.3.4. La congélation d'une partie de la production locale est-elle envisageable ?.....	67
4.2.3.5. Quel prix pour le lapin produit localement ?....	67
4.3. Etude de quelques facteurs limitant la production.....	69
4.3.1. Les bâtiments d'élevage.....	69
4.3.1.1. Conception et aménagement des bâtiments.....	69
4.3.1.2. Taille des bâtiments.....	70
4.3.2. Les problèmes sanitaires.....	71
4.3.3. La formation.....	73
4.3.4. L'encadrement technique.....	74
4.3.5. Propositions.....	74
CONCLUSION.....	77
BIBLIOGRAPHIE.....	78
ANNEXES.....	79

TABLE DES ILLUSTRATIONS

	Page
TABLEAU 1 : Estimation de la production locale.....	11
TABLEAU 2 : Bilan des importations de viande de lapin et de lièvre à la Réunion depuis 1988.....	13
TABLEAU 3 : Principaux chiffres de la production de lapin à la Réunion....	15
TABLEAU 4 : Prix de l'aliment lapin URCOOPA au 19 Août 1993.....	19
TABLEAU 5 : Résultats comparés des élevages HY-PLUS et croisés.....	22
TABLEAU 6 : Structure de la production locale.....	26
TABLEAU 7 : Résultats de la CPLR depuis 1988.....	27
TABLEAU 8 : Répartition des élevages en fonction des quantités livrées de 1988 à 1992.....	29
HISTOGRAMME 1 : Répartition des élevages en fonction des quantités livrées de 1988 à 1992.....	29
CARTE 1 : Répartition géographique des éleveurs de la CPLR en 1992....	31
HISTOGRAMME 2 : Répartition des adhérents de la CPLR et de la GTE en fonction de la production de viande.....	38
TABLEAU 9 : Résultats AVILAP REUNION de 1988 à 1992.....	39
TABLEAU 10 : Les résultats technico-économiques en 1992.....	41
TABLEAU 11 : Analyse de l'influence de plusieurs critères sur la différence de productivité numérique entre groupe de tête et groupe de queue.....	43

TABLEAU 12 : Classification par productivité numérique des élevages en GTE en 1992.....	45
TABLEAU 13 : Résultats technico-économiques en fonction de la taille des élevages.....	47
TABLEAU 14 : Comparaison entre AVILAP REUNION 1992 et RENALAP METROPOLE 1992.....	48
TABLEAU 15 : Productions et produits bruts des différentes filières de l'élevage réunionnais en 1990.....	51
TABLEAU 16 : Détails du programme sectoriel lapin 1992-1995.....	53
TABLEAU 17 : Approche du revenu d'un éleveur souhaitant installer un atelier de 100 CM.....	57
TABLEAU 18 : Elaboration du prix de revient du kg de lapin.....	58
TABLEAU 19 : Tableau récapitulatif de la production et du marché du lapin à la Réunion en 1992.....	65
TABLEAU 20 : Principaux facteurs de production.....	75

INTRODUCTION

L'élevage familial du lapin est une tradition à la Réunion; chaque famille en effet possédait autrefois un porc, quelques volailles et quelques lapins. La production rationnelle et organisée est par contre beaucoup plus récente puisqu'elle ne date que d'une quinzaine d'années. C'est donc une spéculation jeune, qui ne concerne qu'une centaine de producteurs, mais qui évolue très rapidement; elle est confrontée à plusieurs phénomènes comme la diminution continue de l'activité agricole sur l'île, la concurrence des importations, l'arrivée en force de la grande distribution, mais aussi le soutien affirmé des pouvoirs publics pour le développement de l'élevage local.

L'objectif de ce travail est double. Premièrement faire un état des lieux de la production locale du lapin; l'étude détaillée de l'ensemble des fournisseurs, des producteurs et de leurs performances, du secteur de la distribution enfin, a pour but de présenter exactement l'état d'avancement de la filière cunicole, mais aussi et surtout d'isoler les atouts et les contraintes liés à l'insularité.

Le second objectif est de présenter quelques éléments de réflexion sur la production actuelle et future. Une analyse du marché réunionnais ainsi qu'une étude de l'importance respective de la production locale et des importations permettent d'envisager les conditions du développement de la production locale et de proposer quelques lignes directrices.

1. LE MARCHE DE LA VIANDE DE LAPIN A LA REUNION.

1.1. La production locale. Voir le **TABLEAU 1.**

On peut classer schématiquement les élevages de lapins en 2 catégories:

- * les élevages spécialisés, plus ou moins rationnels, dont la finalité est la commercialisation des produits;
- * les élevages fermiers, dont les produits sont destinés essentiellement à l'autoconsommation et éventuellement au commerce de proximité.

Les productions respectives de ces 2 catégories d'élevages ont été estimées à partir des quantités d'aliments vendues par les 2 fabricants de l'île et à partir de 2 indices techniques d'élevage.

Pour les élevages spécialisés, les valeurs retenues sont celles de 56% pour le rendement de carcasse et 4,6 pour l'indice de consommation. Ces valeurs sont les moyennes fournies par la gestion technico-économique de l'EDE entre 1990 et 1992.

Pour les élevages fermiers, les valeurs retenues ont été fournies par la DAF en 1990 et 1991, soit 50% pour le rendement moyen de carcasse et 11,1 pour l'indice de consommation.

On obtient donc une production annuelle d'environ 450 tonnes, stable depuis 1990. On observe cependant une progression nette de la part couverte par les élevages spécialisés qui passe de 71% en 1990 à 91% en 1992.

Il faut toutefois tenir compte des nombreuses imprécisions liées à cette méthode d'estimation; la production familiale à partir de fourrage et de maïs, peu importante en volume mais bien réelle, n'a par exemple pas été comptabilisée. On peut malgré tout penser que ce chiffre de 450 tonnes correspond à une valeur maximale.

TABLEAU 1
ESTIMATION DE LA PRODUCTION LOCALE

	1990	1991	1992
Aliment vendu (en t.)	4280	4380	4300
ELEVAGES SPECIALISES			
Alim. élev. spéc. (en %)	60	70	80
Quant. viande prod. (en t.)	312	373	419
ELEVAGES FERMIERES			
Alim. élev. fermiers (en t.)	40	30	20
Quant. viande prod. (en t.)	134	59	39
TOTAL PROD. LOC. (en t.)	446	432	458

1.2. Les importations. Voir le TABLEAU 2.

Elles restent la principale source d'approvisionnement du marché réunionnais en viande de lapin. Les renseignements fournis par le Service Régional des Douanes appellent plusieurs remarques:

*** Fréquence et régularité des importations:**

Les importations sont assez irrégulières, aussi bien en ce qui concerne la quantité que le pays d'origine. Cela traduit le comportement des importateurs qui attendent les bonnes opportunités et agissent au coup par coup. On a ainsi assisté à un surstockage en 1991, suite à des importations massives de lièvre australien à un prix particulièrement bas (17,42 F/kg), et qui a entraîné une chute des importations l'année suivante.

*** Nature des importations:**

Les viandes réfrigérées, qui représentaient la quasi-totalité des importations en 1988 et 1989, ne sont plus importées depuis 1991. Les importations ne concernent donc actuellement que des carcasses congelées.

Il faut noter que la production locale a réussi à se substituer totalement aux importations de lapin frais grâce à un différentiel de prix de moins en moins défavorable (quelques francs en 1992, contre 10 à 12 F/kg en 1990).

*** Origine des importations:**

Les principaux pays importateurs de lapin à la Réunion sont aujourd'hui la Chine et l'Australie. La métropole, qui assurait en 1988 et 1989 la presque-totalité des importations, est pénalisée désormais par des prix plus élevés (24,38 F/kg pour le lapin venant de métropole contre 17,27 F/kg pour le lièvre australien en 1992), et perd chaque année des parts de marché. Cela s'explique en partie par une modification des flux commerciaux, car les importations étrangères, qui transitaient auparavant par la métropole, arrivent aujourd'hui directement à la Réunion.

TABLEAU 2**BILAN DES IMPORTATIONS DE VIANDE DE LAPIN ET DE LIEVRE A LA
REUNION DEPUIS 1988**

	QUANT. IMPORTEE (en tonnes)	PROVENANCE	PRIX MOYEN (en F/kg)
1988	408	Métrop. (408 t.)	16,83
1989	633	Métrop. (475 t.) Chine (147 t.) Pays Bas (11 t.)	14,03
1990	483	Métrop. (303 t.) Chine (183 t.)	14,7
1991	593	Métrop. (93 t.) Chine (186 t.) Australie (314 t.)	17,88
1992	219	Métrop. (30 t.) Chine (132 t.) Australie (57 t.)	20,47

*** Prix des importations:**

Le prix des viandes importées progresse régulièrement depuis 1989, contrairement d'ailleurs au marché métropolitain **(11)**, mais reste très compétitif par rapport à celui de la production locale: le prix FAB moyen des importations était ainsi de 20,47 F/kg en 1992. Il faut noter que les prix des viandes importées sont très proches à la Réunion et en métropole (20,66 F/kg pour le lapin chinois qui représentait en 1992 63 % des importations françaises de viande de lapin**(11)**). Le différentiel de prix se retrouve au niveau des centrales d'achat des distributeurs (30 à 31 F contre 43,20 F/kg pour le lapin frais entier en barquette) et au niveau du consommateur (40 contre 56 F/kg).

On peut donc retenir que les importations ne concernent que des viandes congelées, d'origine essentiellement étrangère, et toujours à des prix particulièrement attractifs. On a assisté en 1992 à une diminution très importante du volume des importations; cela était dû au surstockage réalisé l'année précédente, mais aussi sans doute à une concurrence plus sévère de la part de la production locale. Cette tendance à la diminution des importations semble d'ailleurs se confirmer cette année, puisqu'avec un peu moins de 200 tonnes importées pendant le premier semestre, on peut estimer que la Réunion importera en 1993 400 tonnes environ.

1.3. La consommation locale. Voir le TABLEAU 3.

La consommation réunionnaise en viande de lapin a été estimée en additionnant les quantités produites localement et importées. Les différences relevées entre 1991 et 1992 sont dues à la chute des importations en 1991 (voir 1.2.). On peut raisonnablement estimer que la consommation est stable ou en très légère progression depuis quelques années et représente un marché total de l'ordre de 900 tonnes.

Il convient toutefois, afin de mieux cerner le marché potentiel pour une production organisée, de ne pas prendre en compte l'autoconsommation estimée entre 150 et 200 tonnes **(9)**. Nous obtenons donc le chiffre de 700 tonnes en ce qui concerne l'estimation du marché commercial de la viande de lapin à la Réunion.

On remarque par ailleurs que la consommation moyenne annuelle par habitant est de l'ordre de 1,5 kg à la Réunion depuis quelques années, soit 2 fois moins qu'en France métropolitaine **(7)**. Le niveau de consommation est donc assez faible, et cela tient à plusieurs raisons:

TABLEAU 3**PRINCIPAUX CHIFFRES DE LA PRODUCTION DE LAPIN A LA REUNION***consommation*

	1990	1991	1992
Prod. locale (en t.)	446	432	458
Importations (en t.)	483	593	219
Cons. totale (en t.)	929	1025	673
Taux de couv. de la prod. locale (en %)	48	38	68
Cons. individuelle (en KG/ha/an)	1,5	1,6	1,1

* le lapin est une viande relativement chère, considérée comme un produit de luxe, et donc plutôt réservée à certaines occasions;

* la viande de lapin n'est pas particulièrement appréciée par les réunionnais;

* les habitudes culinaires privilégient d'autres viandes telles que le porc ou le poulet: c'est ainsi que chaque réunionnais consomme annuellement 26,5 kg de volaille **(12)**.

2. L'ORGANISATION DE LA FILIERE CUNICOLE.

2.1. Les fournisseurs.

2.1.1. Aliments.

2.1.1.1. Les fabricants.

Le marché est entièrement approvisionné par la production locale. Celle-ci représente 4 300 tonnes depuis 1990 et est assurée par 2 grosses unités de fabrication:

*** PROVICO :**

C'est le premier fabricant d'aliments à s'être installé à la Réunion. Il a produit 2 000 tonnes d'aliment lapin sous la marque SANDERS en 1992; sa gamme comprend 3 types d'aliments: un aliment d'engraissement, un aliment maternité et un aliment fermier.

*** URCOOPA (Union des Coopératives Réunionnaises):**

Elle a été créée en 1984 par union des coopératives locales. L'URCOOPA a fabriqué 2 300 tonnes d'aliment lapin en 1992 selon les formulations de l'UCAAB (Union des Coopératives Agricoles d'Alimentation du Bétail). La gamme "Lapicroc" comprend 4 types d'aliments: le L20 (engraissement), le L25 (fermier), le L45 (maternité) et le L12 (présevrage).

2.1.1.2. La qualité de l'aliment.

Les fabricants réunionnais ont suivi le développement et les progrès de l'élevage local, et proposent désormais des gammes complètes d'aliments, élaborées à partir de formules performantes venant de métropole. La fabrication est hebdomadaire, mais la composition de l'aliment varie peu; en effet, la quantité d'aliment lapin fabriquée est modeste, surtout par rapport aux quantités de matières premières stockées (une livraison de luzerne, soit 2 000 tonnes, est utilisée en 6 mois). Par ailleurs, les spécificités de l'aliment lapin et ses exigences très précises font que le fabricant dispose de très peu de liberté dans le choix de la formulation.

La qualité de l'aliment, toujours mise en doute en premier lieu par les éleveurs lors de problèmes d'élevage, ne saurait pourtant réellement être mise en cause. Des problèmes ont été rencontrés au début de l'année pendant un mois par les deux fabricants, qui effectuent une partie de leurs achats de matières premières en commun, à la suite d'une rupture du stock de luzerne. Des dispositions ont été prises, comme le recours en cas de besoin à l'importation en containers, beaucoup plus coûteuse, pour que cette situation ne se renouvelle plus.

On remarque enfin que les fabricants ne proposent pas encore, faute de marché suffisant, d'aliment d'engraissement "blanc" ou "retrait", c'est à dire non additionné d'anticoccidien. Les quelques éleveurs plus respectueux de la réglementation utilisent de l'aliment fermier, qui n'est pas supplémenté en robénidine, dans la période des 5 jours avant l'abattage. On peut souhaiter que la coopérative, soutenue par les Services Vétérinaires, lance une campagne de sensibilisation auprès de ses adhérents pour promouvoir l'utilisation systématique de cet aliment "blanc" avant l'abattage. Ce serait une garantie pour la santé publique, mais aussi un atout supplémentaire pour la promotion du lapin local.

2.1.1.3. Le prix de l'aliment. Voir le TABLEAU 4.

Les deux fabricants proposent des prix pratiquement identiques, soit 1,95 à 2,00 F le kg d'aliment engraissement livré en vrac. Ces prix ont subi une baisse récente, en Avril 1993, de respectivement 50 et 60 F la tonne pour URCOOPA et SANDERS (2,5 % environ); cette baisse a été décidée conjointement par les deux fabricants dans le but d'aider les producteurs.

Une baisse plus conséquente était attendue dans le cadre de l'entrée en vigueur du POSEIDOM à partir de 1992. Le POSEIDOM, ou Programme d'Options Spécifiques à l'Eloignement et à l'Insularité des Départements Français d'Outre-Mer, a été adopté par le Conseil de la CEE le 22 Décembre 1989. Ce programme s'intègre dans le cadre de la politique de la Communauté en faveur des régions ultrapériphériques, dont font partie les DOM, et a pour but de compenser les contraintes supranationales qui s'opposent depuis le 1er Janvier 1993 aux mécanismes locaux traditionnels de protection de l'économie. Le POSEIDOM prévoit toute une série de mesures, à caractère pluriannuel et plurisectoriel, visant notamment à faciliter les approvisionnements en céréales, à améliorer les conditions vétérinaires et phytosanitaires, et à développer l'élevage.

TABLEAU 4

PRIX DE L'ALIMENT LAPIN URCOOPA AU 19 AOUT 1993

Aliment	L 20	L 25	L 45	L 12
Prix vrac livré (en F./KG)	1,950	1,685	2,00	1,940
Prix sac dép. usine (en F./KG)	1,935	1,670	1,985	1,870

La mesure la plus spectaculaire prévoit l'exonération des prélèvements sur les céréales importées pour l'alimentation animale dans les DOM en provenance des Pays en Voie de Développement et autres pays tiers, ainsi que la mobilisation des céréales provenant des stocks d'intervention, ce qui en théorie devait permettre d'abaisser de 20 % environ le coût de l'aliment pour bétail.

Cependant, l'aliment lapin contient au maximum 10 à 15 % de céréales, et surtout plus de 50 % de luzerne, qui n'est pas concernée par le POSEIDOM. Cette particularité de l'aliment lapin explique que la répercussion de la mise en application du POSEIDOM ait été pratiquement nulle, contrairement à l'aliment volaille et, à un degré moindre, à l'aliment porc.

Enfin, il est intéressant de comparer le prix de l'aliment réunionnais à celui qui est en vigueur en métropole, soit environ 1,50 F/kg. Le surcoût est donc de l'ordre de 30 à 35 %, ce qui est loin d'être négligeable quand on sait que l'aliment représente 75 % environ du prix de revient du lapin de chair hors main d'oeuvre (6).

L'éleveur réunionnais dispose donc, hors problèmes ponctuels, d'un aliment performant. Les fabricants ont consenti des efforts certains pour améliorer leurs produits destinés à un marché étroit (4 300 tonnes pour une production totale annuelle de 140 000 tonnes d'aliment du bétail (6)). La majorité des éleveurs utilisent encore, pour des raisons de facilité de stockage et de gestion du stock, un aliment unique. Une évolution prévisible, parallèlement à l'augmentation de la taille des cheptels et à la diffusion de reproducteurs performants, sera sans doute l'utilisation plus large de plusieurs formulations adaptées à chacune des phases de la vie des animaux.

2.1.2. Reproducteurs.

L'amélioration génétique du cheptel local est une nécessité qui avait été relevée dès la première mission d'expertise de l'ITAVI en 1983(4). Les races locales sont en effet rustiques et résistantes, mais présentent des performances limitées en ce qui concerne l'indice de consommation, la vitesse de croissance et la prolificité.

2.1.2.1. La production locale de reproducteurs.

* Les hybrides HY-PLUS: avantages et inconvénients.

La Coopérative des Producteurs de Lapins de la Réunion a décidé en 1990 de diffuser des reproducteurs de la souche hybride HY-PLUS auprès de ses adhérents. Cette décision, qui a pu alors être considérée comme prématurée alors que peu d'élevages étaient capables de révéler pleinement le potentiel de ces animaux, prenait en compte le temps nécessaire à la mise en place des élevages multiplicateurs et l'entrée en production des animaux issus.

L'introduction de ces hybrides se révèle aujourd'hui très bénéfique et explique en partie les progrès effectués par les éleveurs locaux. Le **TABLEAU 5** montre que les élevages peuplés en HY-PLUS obtiennent des résultats techniques supérieurs dans tous les domaines par rapport aux élevages peuplés en lapins pays ou croisés. Il faut noter que les taux de prolificité sont très proches (8,38 nés totaux par mise-bas contre 8,34) mais que, ce peut en être l'explication, presque tous les élevages "autres" ont pu bénéficier de mâles hybrides. Il faut également remarquer que les élevages HY-PLUS adoptent un rythme plus intensif (meilleur taux d'occupation des cages) qui explique avant tout une marge sur coût alimentaire supérieure de plus de 60 %.

Les détracteurs de la souche hybride mettent en avant sa fragilité vis-à-vis des maladies et des abcès. Une étude relative à l'importance de la présence d'abcès, détaillée dans la partie 4.3.2., montre effectivement que les élevages HY-PLUS semblent avoir plus de problèmes d'abcès que les autres (2,55 % de lapins déclassés contre 1,15 %); il est cependant indispensable d'approfondir ces résultats en se penchant en particulier sur l'influence de certains facteurs associés. Le **TABLEAU 5** révèle d'ailleurs que la comparaison des taux de mortalité naissance-sevrage et en engraissement est à l'avantage des élevages HY-PLUS.

La conclusion évidente est que les lapins hybrides sont plus performants mais incontestablement plus fragiles que les lapins pays ou même de race pure. Leur élevage exige des bâtiments mieux adaptés, du matériel plus perfectionné (pas de cages artisanales par exemple) et des soins plus attentifs; le rationnement des femelles en gestation ne semble ainsi pas être suffisamment suivi. Les HY-PLUS semblent également mal supporter la cohabitation avec les autres races, sans doute en raison des difficultés d'adaptation à un microbisme plus élevé et différent du leur. Un minimum d'attention indispensable à l'extériorisation de leur potentiel permet alors d'obtenir de bons résultats, pas forcément supérieurs à ceux obtenus dans un élevage de croisés, mais en tous les cas, et c'est le plus intéressant, en y consacrant un minimum de temps.

TABLEAU 5
RESULTATS COMPARES DES ELEVAGES HY-PLUS ET CROISES

CRITERES TECHNICO-ECONOMIQUES	HY-PLUS	AUTRES
Nombre d'élevages	5	17
Taux d'occupation des cages-mères	142	124
Saillies /100 CM /semaine	23.1	20.4
Pourcentage de saillies réussies	71.7	65.2
Intervalle entre 2 mises-bas	43.2	53.2
Nés totaux /mise-bas	8.38	8.34
Mortalité naissance-sevrage	14.0	19.9
Mortalité à l'engraissement	8.5	10.5
Produits /CM /an	49.4	34.3
Indice de consommation	3.76	4.22
Marge sur coût alimentaire /CM /an	1081	661

*** La mise en place des ateliers multiplicateurs.**

2 ateliers multiplicateurs sont aujourd'hui fonctionnels à la Réunion: le premier à Saint André, installé en 1991, possède 25 CM destinées à la production de mâles et 45 CM destinées à la production de femelles; il a commercialisé 911 femelles et 391 mâles en 1992. Le second, installé plus récemment à Saint Joseph, abrite 70 CM femelles et a commercialisé ses premiers reproducteurs en Mai 1993. Ces élevages sont partiellement intégrés à la coopérative puisqu'un des deux techniciens se consacre à leur production (tri, tatouage, planning, livraisons...); ils sont indépendants financièrement mais doivent réserver l'exclusivité de leur production aux adhérents de la coopérative.

Les ateliers sont peuplés avec des adultes de 10 à 15 semaines achetés chez GRIMAUD en métropole; chaque lapin coûte environ 1 000 francs, moitié de cette somme correspondant aux frais de transport. Le repeuplement se fait par contre avec des lapereaux de 1 jour qui présentent l'avantage de coûter moitié moins cher.

Les reproducteurs sont vendus aux seuls adhérents de la coopérative, et en priorité aux éleveurs ayant souscrit un abonnement (12 actuellement). La plupart des adhérents non abonnés ont pu acheter des mâles, mais seulement 5 d'entre eux ont pu bénéficier de femelles. Les reproducteurs sont vendus actuellement 120 francs pour les femelles et 160 francs pour les mâles; ces derniers vont augmenter dans un avenir proche et coûteront 175 francs.

Il faut noter que la coopérative a commercialisé pendant quelques temps des mâles et femelles F1 achetés 60 francs chez les éleveurs abonnés et revendus 80 francs à ceux qui n'avaient pu être satisfaits en HY-PLUS. Cette solution provisoire va être abandonnée dès que les autres élevages multiplicateurs en projet vont être opérationnels. Un nouvel élevage de 50 CM mâles vient en effet d'être mis en place et devrait commercialiser ses premiers lapins au début de l'année prochaine (production prévue de 800 mâles par an).

2 autres élevages multiplicateurs devraient voir le jour d'ici 1995, et l'objectif à terme est d'avoir 4 élevages femelles et 1 mâle de chacun 70 CM. Ils produiront donc chaque année 3 200 femelles et 800 mâles, c'est à dire suffisamment de lapins pour renouveler chaque année 50 à 60 % du cheptel productif des adhérents de la coopérative.

Il faut préciser enfin que les élevages multiplicateurs bénéficient d'aides importantes de la part des pouvoirs publics (voir 4.1.2.)

2.1.2.2. Les importations de reproducteurs.

Quelques reproducteurs ont été importés plus ou moins légalement au cours de ces dernières années par des producteurs indépendants qui ne peuvent se fournir en HY-PLUS, ou par d'autres non satisfaits des performances des hybrides. La Direction des Services Vétérinaires, dans un souci de garantie de la santé animale sur l'île, n'accorde désormais plus de dérogations à l'interdiction d'importation de lapins vivants pour des particuliers.

2.1.2.3. L'insémination artificielle.

Le Centre d'Insémination Artificielle et l'EDE effectuent depuis une dizaine d'années des inséminations artificielles en semences congelées; les doses sont fournies gratuitement par l'INRA de Toulouse à raison d'une centaine de doses tous les deux ou trois ans. Les résultats sont relativement satisfaisants, mais cette technique qui avait été retenue pour pallier au manque de reproducteurs de qualité devrait être délaissée à l'avenir.

2.1.3. Matériel.

La coopérative importe régulièrement pour ses adhérents un container de matériel d'élevage (cages, supports, charriots d'alimentation, abreuvoirs...) par l'intermédiaire d'une coopérative locale d'approvisionnement en matériel agricole. Les coûts de transport et de frais de douanes sont compensés par la réduction consentie à l'occasion de la commande en gros, et le matériel a donc un prix de revient proche du prix de détail pour un éleveur métropolitain. Les producteurs non adhérents à la coopérative peuvent quant à eux se fournir en matériel importé auprès d'une société coopérative agricole à des prix sensiblement identiques.

Le matériel d'élevage n'est donc pas d'un coût particulièrement pénalisant pour l'éleveur réunionnais. La preuve en est que la fabrication artisanale de cages a été abandonnée depuis longtemps par tous les éleveurs rationnels, qui ont trouvé trop de désavantages par rapport au montant de l'économie réalisée.

On soulève cependant, en abordant ce problème de la fourniture de matériel d'élevage, un des paradoxes de la situation réunionnaise: l'île, qui souffre d'un très fort taux de chômage, est incapable de produire localement, à prix compétitif, un produit qui demande plus de main d'oeuvre que de matière première (pliage et assemblage de tôle et de grillage).

2.2. Les producteurs.

La production locale, que nous avons précédemment estimée à 450 tonnes environ pour 1992, est assurée de la façon suivante (voir le **TABLEAU 6**):

- * par la Coopérative des Producteurs de Lapins de la Réunion (CPLR) qui est la seule filière organisée regroupant des éleveurs de lapins à la Réunion;
- * par 2 éleveurs privés équipés d'un local d'abattage et commercialisant eux-même leurs carcasses;
- * par une vingtaine d'éleveurs spécialisés vendant des lapins vifs;
- * par les éleveurs "familiaux" dont la production est destinée à l'autoconsommation, à la vente de proximité ou à la vente en vif à des bazarriers.

2.2.1. La filière organisée. Voir le **TABLEAU 7.**

2.2.1.1. Les adhérents de la CPLR.

*** Nombre:**

La CPLR a été créée en 1981 avec 15 adhérents; elle a grossi très rapidement et regroupait ainsi 145 producteurs en 1988. Ce nombre a ensuite diminué régulièrement jusqu'à aujourd'hui (94 adhérents au début 1993, mais seulement 80 à 85 livreurs réguliers).

TABLEAU 6
STRUCTURE DE LA PRODUCTION LOCALE

	1990	1991	1992
Prod. coopérative (en t.)	150	136	145
Prod. privés équipés d'un abattoir (en t.)	30	40	40
Vente en vif et autocons. (en t.)	266	256	263
TOTAL PROD. LOC. (en t.)	446	432	458

TABLEAU 7
RESULTATS DE LA CPLR DEPUIS 1988

	1988	1989	1990	1991	1992
Nb adhérents	145	136	114	117	100
Nb livreurs	133	180	145	117	95
Qté tot. livrée (en t.)	112	126	150	136	145
Qté livrée par les non-adhérents (en t.)	49,2	3	3	2,8	0,3
% prod. loc. couvert par la coopérative	28,5	29,4	34,1	37,3	31,6

La coopérative a été pénalisée entre 1988 et 1990 par le turn-over très important des adhérents (40 à 50 % par an). On peut l'expliquer par une politique de recrutement trop légère, visant essentiellement des éleveurs novices qui ont tout abandonné dès lors que les résultats escomptés n'ont pas été obtenus.

Un certain équilibre semble avoir été trouvé depuis l'année dernière: moins d'une centaine de producteurs ont en effet effectué des livraisons plus importantes que 180 producteurs en 1989. Un nombre plus restreint d'éleveurs permet par ailleurs un suivi technique plus aisé; celui-ci est assuré actuellement par deux techniciens, dont un qui s'occupe plus particulièrement des élevages multiplicateurs.

*** Taille des élevages:**

	1990	1991
20 à 50 CM	61	50
50 à 100 CM	42	53
Plus de 100 CM	11	14
TOTAL	114	117

Le tableau ci-dessus portant sur les années 1990 et 1991 montre une nette tendance à l'augmentation de la taille moyenne des élevages, et plus particulièrement à une diminution du nombre d'élevages de moins de 50 cages-mères; La taille moyenne des élevages de la coopérative peut ainsi être estimée entre 40 et 50 CM pour l'année 1992. Cette tendance, nous le verrons plus loin en détail, va sans doute se renforcer à l'avenir car presque tous les élevages de taille moyenne envisagent actuellement, si la conjoncture le permet, de doubler le nombre de CM afin d'arriver à un revenu correct (voir 4.2.3.2.).

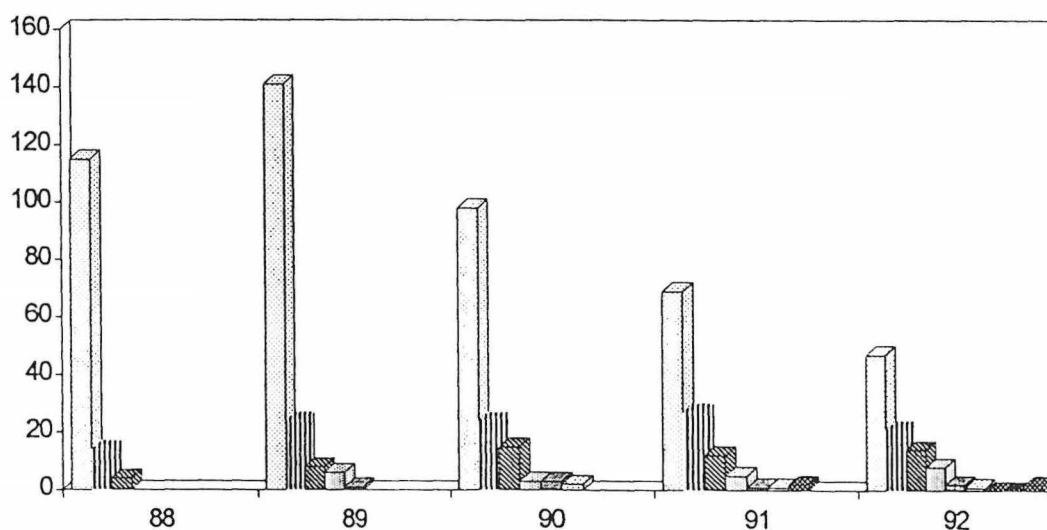
Cette orientation va dans le sens la politique de la CPLR qui souhaiterait qu'à l'avenir tous ses adhérents possèdent un minimum de 50 CM et que la moyenne des élevages soit de 80 à 100 CM, ceci afin de pouvoir compter de la part de chaque producteur sur des livraisons régulières dans le temps et en quantité. Le **TABLEAU 8** et l'**HISTOGRAMME 1** qui en découle montrent que la production moyenne de chaque élevage adhérent a régulièrement progressé depuis 1988 et est passée de 472 à 1523 kgs. On note surtout que l'évolution de la taille moyenne des ateliers concerne essentiellement les extrêmes: les plus petits élevages disparaissent progressivement et des producteurs de plus en plus gros apparaissent.

TABLEAU 8

REPARTITION DES ELEVAGES EN FONCTION DES QUANTITES
LIVREES DE 1988 A 1992

QUANTITE DE VIANDE LIVREE (en kgs /an)	1988	1989	1990	1991	1992
0 - 999	115	141	98	69	47
1 000 - 1 999	14	24	24	27	21
2 000 - 2 999	4	8	15	12	14
3 000 - 3 999		6	3	5	8
4 000 - 4 999		1	3	1	2
5 000 - 5 999			2	1	1
6 000 - 6 999				2	0
7 000 - 7 999					0
Plus de 8 000					2
Nombre total d'élevages livreurs	133	180	145	117	95
Moyenne des livraisons par élevage (en kgs de carcasse par an)	472	686	998	1149	1523

HISTOGRAMME 1



*** Répartition géographique des producteurs:**

La **CARTE 1** montre que la moitié sud de l'île abrite une majorité d'élevages (58 contre 25 pour la moitié nord) avec deux zones privilégiées qui sont les régions de Saint Leu et de Saint Joseph. Il peut être intéressant de superposer cette carte à celles donnant l'insolation moyenne annuelle, les températures moyennes annuelles et la pluviométrie moyenne annuelle (voir **ANNEXE 1**); on constate que ces deux régions sont effectivement privilégiées du point de vue climatique et nous verrons en abordant le chapitre concernant les bâtiments d'élevage (voir 4.3.1.) que les conditions climatiques influent très nettement le niveau de performance. Enfin, il faut noter que la proximité de l'abattoir pour les adhérents du sud de l'île est un avantage non négligeable, en particulier pour les livraisons de lapins vifs.

2.2.1.2. La production de la CPLR. (voir le TABLEAU 7)

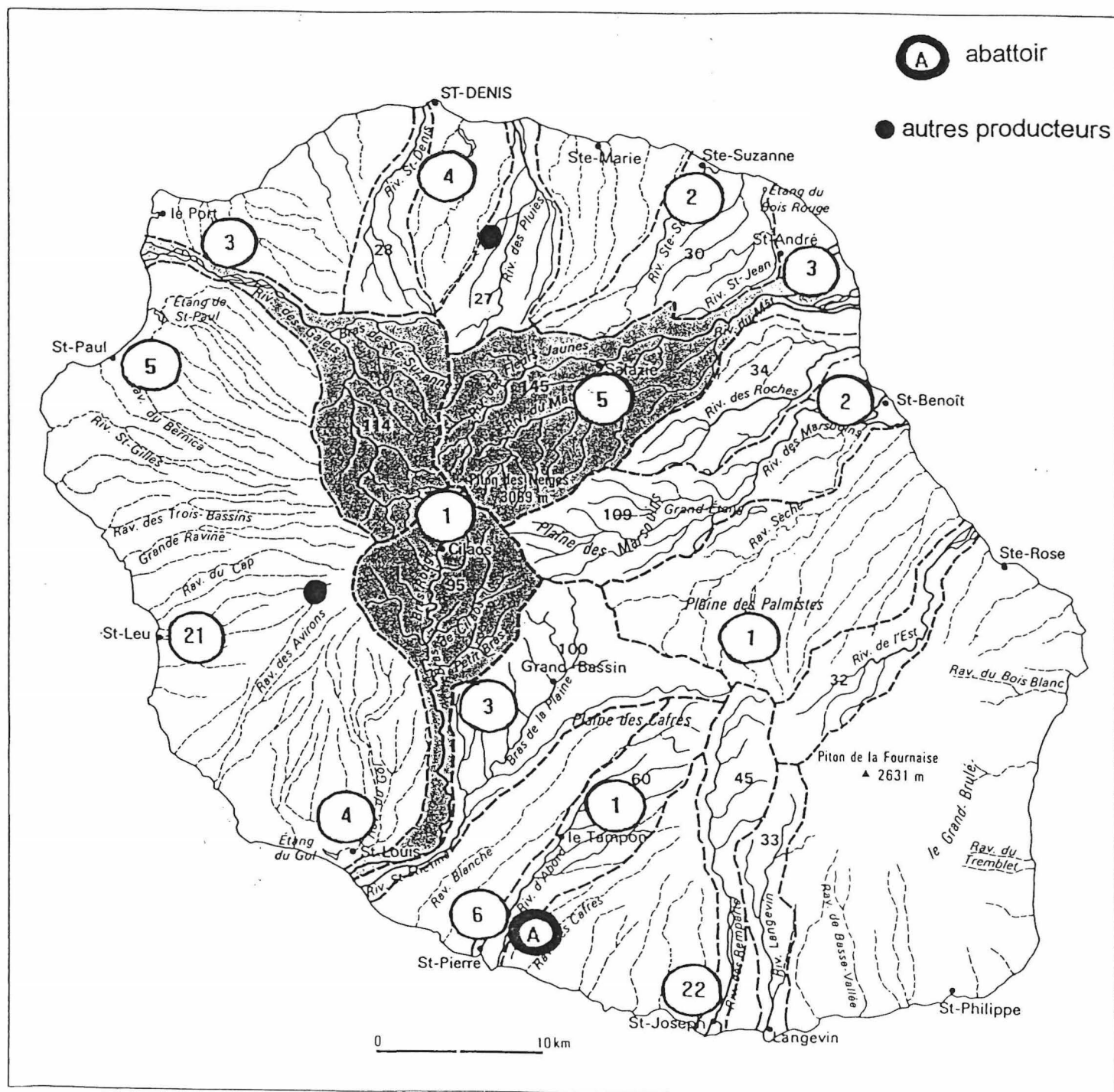
De 20 tonnes à sa création en 1981, la quantité de viande commercialisée par la CPLR a augmenté jusqu'en 1990 où elle a atteint 150 tonnes. La production a ensuite légèrement diminué l'année suivante pour remonter à 145 tonnes en 1992. Cette tendance se confirme et s'amplifie même puisque la CPLR devrait livrer entre 190 et 200 tonnes cette année. Il faut noter que la CPLR abat et commercialise des lapins produits par quelques éleveurs non-adhérents, mais que cette part est devenue marginale en 1992 (300 kgs).

Malgré des résultats en hausse, la CPLR ne représentait en 1992 qu'un petit tiers de la production locale. On peut trouver une explication dans l'organisation récente du marché, qui date du début des années 80. C'est la preuve malgré tout que l'élevage de lapins est resté pour sa part la plus importante jusqu'à aujourd'hui une production de type familial traditionnel à la Réunion.

La coopérative, après avoir atteint un premier seuil en 1990, et après deux années de transition, semble connaître un nouvel essor. Celui-ci est sans aucun doute dû au travail de fond accompli ces dernières années, en particulier le programme d'amélioration et de rénovation des bâtiments d'élevage, à une sélection plus rigoureuse des nouveaux adhérents, à la volonté de diminuer le nombre de ces adhérents tout en augmentant significativement la capacité de production de chacun, mais aussi à une approche plus dynamique du marché.

CARTE 1

REPARTITION GEOGRAPHIQUE DES ADHERENTS DE LA CPLR EN 1992



2.2.1.3. L'abattoir.

L'abattoir de la CPLR est installé depuis 1985 à Saint Pierre. Il a une capacité d'abattage de 200 à 240 lapins par heure; il est équipé de 2 chambres froides et d'une petite salle de découpe et de conditionnement.

Il emploie actuellement 2 personnes à temps plein et 6 personnes à temps partiel. L'abattage a lieu 2 à 3 matinées par semaine.

La CPLR est équipée d'une camionnette pour le ramassage des lapins vifs dans les zones nord et sud. Le ramassage, payant, s'effectue tôt le matin au niveau des zones littorales et impose donc aux éleveurs des "hauts" de descendre eux-mêmes les lapins sur la côte. La faible capacité de chargement de la camionnette (au maximum 250 lapins) semble à l'origine de problèmes pour les éleveurs se trouvant en fin de tournée. Les éleveurs du sud, quant à eux, assurent eux-mêmes la livraison de leurs lapins.

Il faut noter que la CPLR ne dispose pas de véhicule pour la livraison des viandes. Celle-ci est sous-traitée et est assurée par la SICA REVIA pour les carcasses entières en G.M.S., les restaurants scolaires et les hôpitaux, et par la SICA VIANDES PAYS pour les barquettes en G.M.S.

2.2.2. La filière non organisée.

2.2.2.1. Les producteurs privés équipés d'un local d'abattage.

Ils sont au nombre de 2: (voir la **CARTE 1**)

* Camille HOAREAU, installé au Tévelave (région ouest), possède un élevage d'une centaine de cages-mères ainsi qu'une tuerie agréée nouvellement équipée. Il a abattu en 1992 un total de 7690 kgs représentant sa production ainsi que celle d'un éleveur voisin. L'élevage est passé de 100 à 200 cages-mères en 1993 et 12 à 13 tonnes devraient être commercialisées cette année.

* Roland NATIVEL, installé dans les environs de Saint Denis, possède un élevage de 410 cages-mères et un abattoir agréé depuis 1985; il a commercialisé 29 tonnes de viande en 1992. Il faut noter que cet abattoir aurait pu être utilisé pour l'abattage de lapins provenant d'autres élevages, mais que l'entente financière préalable n'a jamais été trouvée.

2.2.2.2. Les autres producteurs.

Les producteurs de ce secteur, que l'on pourrait qualifier d'informel, assurent aujourd'hui encore près de 60 % de la production locale. Il faut avant tout noter la difficulté pour appréhender ce secteur dans lequel les données échappent à toute comptabilité sérieuse.

On peut malgré tout distinguer les élevages dits "spécialisés", au nombre d'une vingtaine d'après les Renseignements Généraux Agricoles, et qui écoulent leur production en vif, soit directement sur les marchés, soit par l'intermédiaire de "bazardiers" qui sont des marchands ambulants de volailles, lapins, fruits et légumes..., des élevages dits "familiaux" dont la production est destinée en premier lieu à l'autoconsommation, et éventuellement à la vente de proximité ou même aux bazardiers... On s'aperçoit donc que la distinction entre ces deux catégories d'élevages n'est pas forcément très nette.

Nous verrons que le circuit de production - distribution de ces producteurs est complètement différent de celui de la filière organisée, qu'il concurrence pourtant très directement. Certains prédisent même un bel avenir à la production de type familial(2): l'introduction du RMI, les possibilités d'accès aux marchés forains pour les productions marginales et le goût prononcé des réunionnais pour les produits "pays", c'est à dire "fermier familial" par opposition aux produits des grandes et moyennes surfaces, sont trois facteurs qui créent les conditions de pérennisation du jardinage familial.

2.3. La distribution.

2.3.1. Pour la production de la CPLR.

La CPLR rachète les lapins 31 francs le kg de carcasse au producteur depuis quatre années au moins. Il faut noter que ce prix de rachat était supérieur auparavant (36 francs le kg en 1986) mais qu'il a diminué simultanément avec la baisse du prix de l'aliment. Le prix de revente par l'abattoir de la coopérative varie de 41,20 f/kg pour le lapin entier en vrac à 57, 90 f/kg de morceaux nobles de découpe (voir la liste des tarifs ci-après).

	PRIX EN F/KG
LAPIN ENTIER VRAC	41,20
LAPIN ENTIER BARQUETTE	43,20
LAPIN ENTIER DECOUPE BARQUETTE	44,20
BARQUETTE 1/2 LAPIN LONG	45,20
BARQUETTE MOITIE AVANT SANS TETE	36,10
BARQUETTE MOITIE ARRIERE	52,90
CUISSES	57,90
RABLES	57,90
LAPIN CARRY	46,20
FOIES	56,70

La CPLR commercialise 50 % environ de ses lapins entiers, en vrac ou en barquettes, et le restant sous forme de découpe. La vente en découpe progresse de 10 % par an depuis quelques années et cette évolution devrait se poursuivre à l'avenir; il existe en effet une forte demande de la part des ménages urbains pour ce type de produit qui est par ailleurs plus rémunérateur pour la coopérative.

La coopérative distribue ses produits auprès d'une cinquantaine de clients (petits magasins d'alimentation, supérettes, GMS), sans compter les collectivités (hôpitaux et restaurants scolaires essentiellement) qui représentent 15 % environ des ventes totales. Le prix de revente au détail est de 55 à 56 francs en temps normal pour le lapin entier, ce qui représente une marge de 30 % pour les distributeurs.

Malgré une forte augmentation du tonnage produit cette année, aucune difficulté n'a été rencontrée pour l'écoulement des produits. Même la période des vacances scolaires, habituellement délicate du fait de la fermeture des cantines scolaires et de l'absence du département de nombreux habitants, a été bien négociée cette année grâce à une campagne de promotion.

2.3.2. Pour les abatteurs privés.

Les 2 éleveurs-abatteurs pratiquent des tarifs légèrement inférieurs à ceux de la coopérative (moins 2 francs/kg) afin de rester compétitifs. Ils

commercialisent la totalité de leur production sous forme de lapins entiers en vrac auprès des distributeurs de leur région. Ils ne connaissent pas non plus actuellement de problèmes d'écoulement de leurs produits.

2.3.3. La vente en vif.

Les prix moyens relevés sur les marchés de Saint Pierre et de Saint Denis varient de 35 à 40 francs le kilo de lapin vif, soit 60 à 70 francs le kilo de viande. Ces prix sont donc supérieurs de 10 à 15 % à ceux pratiqués par les distributeurs. Les prix affichés par les bazariers et lors des ventes de voisinage sont sensiblement identiques, et la bonne santé de cette vente en vif, malgré un prix supérieur, confirme l'intérêt des réunionnais pour les produits fermiers ou qui ont la réputation de l'être.

3. RESULTATS TECHNICO-ECONOMIQUES DE L'ELEVAGE CUNICOLE A LA REUNION.

L'EDE a mis en place au début de l'année 1988 un programme de contrôle de performances cunicole qui permet d'assurer une gestion technico-économique (GTE) des élevages adhérents.

3.1. Principe de la gestion technico-économique avec AVILAP.

Le contrôleur de performances lapin de l'EDE est équipé d'un ordinateur portable sur lequel est chargé le logiciel AVILAP, ainsi que d'une imprimante portable. Il passe une fois par mois au moins dans chaque élevage suivi, afin de collecter les résultats hebdomadaires (voir **ANNEXE 2**), mensuels (voir **ANNEXE 3**) et trimestriels le cas échéant (voir **ANNEXE 4**) préalablement relevés par l'éleveur. Celui-ci est aidé dans ce travail par la tenue à jour des fiches mâles (voir **ANNEXE 5**) et femelles (voir **ANNEXE 6**) distribuées par l'EDE et qu'il doit remplir quotidiennement.

Le contrôleur a la possibilité de laisser à l'éleveur, à chacun de ses passages, un tableau de résultats mensuels, mensuels cumulés depuis le début de l'année, trimestriels en fin de trimestre et annuels en fin d'année.

La GTE est un outil très utile pour l'éleveur, qui permet une connaissance rapide des résultats d'élevage, et donc une meilleure maîtrise des facteurs qui influent la production. C'est aussi un outil indispensable pour l'EDE, la coopérative et les collectivités locales, qui permet de donner des références à l'élevage réunionnais et de juger de façon plus pertinente de l'efficacité des mesures en place (rénovation des bâtiments, diffusion de matériel génétique...).

3.2. Caractéristiques des élevages en GTE avec AVILAP.

3.2.1. Nombre d'adhérents.

Le contrôle cunicole concerne une quarantaine d'élevages depuis 1988 et mobilise le contrôleur à temps plein. On dénombrait 41 adhérents en 1991, contre 36 en 1992; cette légère baisse est liée à la démobilisation de

quelques petits producteurs. Les 36 ateliers ont livré 97,6 tonnes de viande à la coopérative en 1992, soit 67 % de sa production totale.

Il faut préciser que, du fait de l'indisponibilité temporaire du contrôleur en 1992, la collecte complète des données sur la totalité de l'année n'a été possible que pour 22 des éleveurs. Ceux-ci représentent néanmoins 45 % des livraisons totales de la coopérative; ils constituent donc un échantillon représentatif en volume de la production totale de la CPLR et ce sont leurs résultats qui seront analysés plus loin (voir 3.3.2.1.).

3.2.2. Taille des ateliers.

Nb de CM	Moins de 30	30 à 59	60 à 89	90 et plus	TOT. ATELIERS
Nb d'ateliers	2	19	10	5	36
Nb moy. de CM	15	47	67	133	63

La taille moyenne des ateliers progresse sensiblement par rapport l'année précédente. Les ateliers de petite taille ont disparu ou se sont agrandis (2 ateliers de moins de 30 CM en 1992 contre 6 en 1991).

L'**HISTOGRAMME 2** montre que la gestion technico-économique a été choisie par les élevages les plus importants: elle concerne tous les élevages livrant annuellement plus de 4 000 kgs de viande et, plus généralement, une proportion beaucoup plus importante de gros ateliers que de petits.

3.3. Résultats technico-économiques des élevages réunionnais.

3.3.1. Evolution depuis 1988.

Le **TABLEAU 9** montre que la taille moyenne des élevages en GTE est restée stable depuis 1988, avec 60 à 65 CM par élevage. Par contre, des progrès significatifs sont constatés en ce qui concerne:

HISTOGRAMME 2

REPARTITION DES ADHERENTS DE LA CPLR ET DE LA GTE EN FONCTION DE LA PRODUCTION DE VIANDE

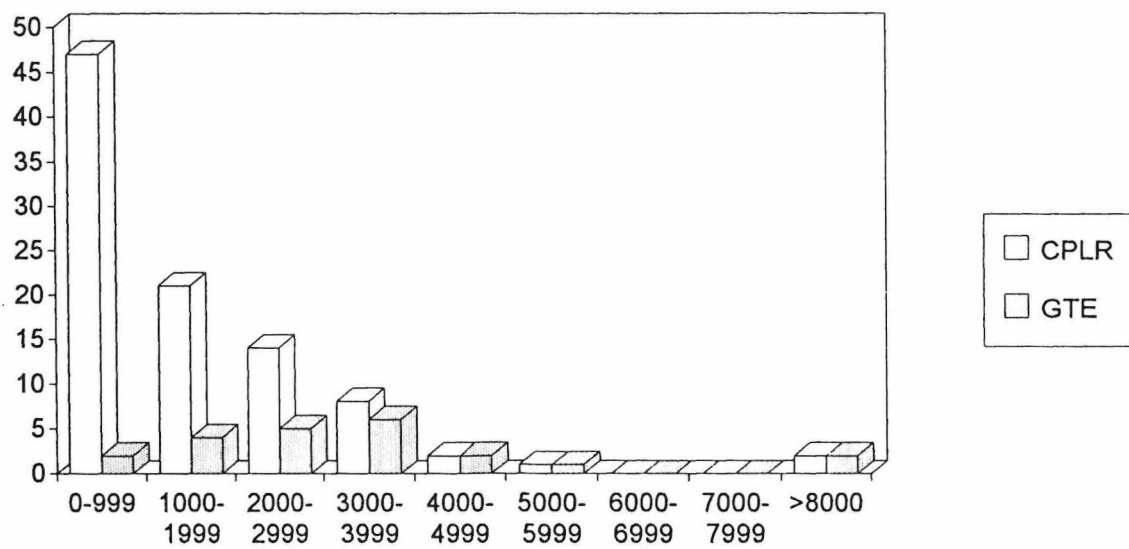


TABLEAU 9
RESULTATS AVILAP REUNION DE 1988 A 1992

	Moyenne 1988/89	Moyenne 1990	Moyenne 1991	Moyenne 1992
Nombre d'élevages en GTE	30	33	22	22
Nombre de CM	62	59	58	64
femelles en production	62	69	71	85
Saillies pour 100 CM/semaine	17,4	19,2	20,5	22,2
Taux d'occup. des cages	100	116	122	132
Intervalle entre 2 mises-bas	61,4	57,4	55	47,8
nés totaux/mise-bas	7,70	7,88	7,79	8,32
mises-bas/CM/an	5,61	6,42	6,37	7,61
% mises-bas par saillie	68	66	60	67
lapins produits/CM/an	27	32	30	39
Poids moyen à la vente	2,34	2,35	2,26	2,22
Indice de consommation	4,62	4,79	4,81	4,12
lapins vendus/CM/an	25	30	29	38
Livraison viande CPLR	1572	2139	1905	2817
Marge sur coût alim./CM/an	402	477	450	810

* **le nombre de nés totaux par mise-bas** qui a progressé d'un demi-point entre 1988 et 1992. Une partie de ces progrès peut sans doute être attribuée à la diffusion des hybrides HYPLUS réputés pour leur bonne prolificité.

* **le taux d'occupation des cages** qui est passé de 100 à 132 % entre 1988 et 1992; les autres indices corrélés, comme le nombre moyen de femelles en production par élevage, le nombre de saillies hebdomadaires pour 100 CM ou le nombre de lapins vendus par CM et par an, ont évolué de façon identique.

L'évolution la plus frappante concerne donc la progression nette de la technicité des éleveurs et du niveau d'intensification de leurs ateliers. Une utilisation plus rationnelle du cheptel productif, la mise en place de prétroupeaux et de troupeaux d'attente, ont permis d'améliorer régulièrement et significativement la productivité numérique. La conséquence directe et logique a été la progression de la marge annuelle sur coût alimentaire par CM qui a doublé en 4 ans.

Il faut cependant remarquer que les indices techniques de l'année 1988-1989 ne sont que ceux d'un élevage familial sérieux (100 % de taux d'occupation des CM et 25 lapins vendus par CM et par an) et l'évolution relevée précédemment ne doit pas masquer des résultats actuels encore moyens (voir 3.2.2.).

3.3.2. Les résultats de l'année 1992.

3.3.2.1. Résultats de la moyenne des éleveurs. (voir le **TABLEAU 10**)

Parmi les indices techniques satisfaisants, on relève le nombre de nés totaux par mise-bas (8,45), le taux d'occupation des cages (132 %) et la mortalité à l'engraissement (9,6 %). Il faut noter que l'indice de mortalité naissance - sevrage fourni par AVILAP (20,6%) est artificiellement élevé par la méthode de calcul qui prend en compte un sevrage à 28 jours, alors que celui-ci est effectué en général plus tardivement par les éleveurs. Les visites sur le terrain n'ont pas permis de relever de problèmes particulièrement importants liés à cette mortalité des jeunes.

TABEAU 10
LES RESULTATS TECHNICO-ECONOMIQUES EN 1992

CRITERES TECHNICO-ECONOMIQUES	GROUPE DE TETE	MOYENNE	GROUPE DE QUEUE
Nombre d'ateliers	5	22	5
Nombre de CM	63	63	52
Taux de renouvellement	135	117	109
Taux d'occupation des cages	161	132	111
Saillies/100 CM/semaine	28,4	22,2	16,8
% de saillies réussies	70,2	66,6	58,7
Intervalle entre 2 mises-bas	35,3	47,8	72,4
Mises-bas /lapine /an	10,34	7,65	5,04
Nés totaux/mise-bas	10,35	8,45	7,88
Nés totaux/CM/an	86,2	64,5	39,7
Sevrés/mise-bas	8,19	6,22	5,50
Sevrés/CM/an	63,2	46,7	27,3
Mortalité naissance-sevrage	18,5	20,6	24,7
Mortalité à l'engraissement	7,4	9,6	6,9
Produits/CM/an	56,4	39,2	22,6
Indice de consommation	3,90	4,10	4,63
Vendus/CM/an	53,4	37,7	21,7
Poids moyen des vendus	2,19	2,22	2,35
Marge sur coût alimentaire/CM/an	1272	796	378

D'autres indices sont par contre moins satisfaisants: c'est le cas du taux de renouvellement (117 %), du nombre de saillies hebdomadaires pour 100 CM (22,2), de l'intervalle moyen entre deux mises-bas par CM (47,8 jours), et du nombre de lapins produits par CM et par an (39,2). Tous ces indices sont plus ou moins corrélés entre eux et montrent que le niveau d'intensification des élevages réunionnais est en moyenne tout juste suffisant.

La marge sur coût alimentaire par CM et par an a cependant atteint un niveau honorable en 1992 avec près de 800 francs, malgré un indice de consommation moyen encore trop élevé (4,10); cette marge a fortement progressé par rapport à l'année précédente (+ 49 %), alors que les prix de vente des aliments et de rachat des lapereaux n'ont pratiquement pas évolué. L'augmentation de productivité a, semble t'il, permis de dépasser un certain seuil de rentabilité au delà duquel les bénéfices progressent plus rapidement.

3.3.2.2. Groupe de tête et groupe de queue. (voir le TABLEAU 10)

Ces groupes ont été établis en prenant en compte la productivité numérique, c'est à dire en fonction du nombre de lapereaux produits par CM et par an; les deux groupes représentent respectivement 5 des meilleurs et 5 des moins bons résultats.

Cette classification arbitraire a pour but de mettre en évidence l'écart considérable qui existe entre les deux groupes. Le groupe de tête réunit des élevages aux performances satisfaisantes (56,4 produits par unité et par an contre 22,6 pour le groupe de queue). L'écart entre les marges sur coût alimentaire par CM et par an est encore plus marqué (1272 F contre 378 F).

Une analyse plus fine des écarts entre les groupes de tête et groupe de queue a été réalisée dans le **TABLEAU 11**. Le nombre de lapins produits par CM et par an a été calculé en utilisant la formule suivante:

$$\text{Produits /CM /an} = 1 \times 2 \times 3 \times (4 - 5) \times (1 - 6) \times (1 - 7),$$

et en faisant varier successivement chacun des critères par rapport aux valeurs moyennes.

TABLEAU 11

**ANALYSE DE L'INFLUENCE DE PLUSIEURS CRITERES SUR LA
DIFFERENCE DE PRODUCTIVITE NUMERIQUE ENTRE GROUPE DE
TETE ET GROUPE DE QUEUE**

CRITERES	lapins produits /CM /an sur ce critère par le groupe de queue	lapins produits /CM /an sur ce critère par le groupe de tête
1 =Taux d'occupation des cages	28.6	38.9
2 =Saillies /lapine /an	21	43.1
3 =% saillies réussies	28.1	33.6
4 =Nés totaux /mise-bas	29.1	41.1
5 =Morts-nés	31.6	32
6 =Mortalité naissance-sevrage	30.3	32.7
7 =Mortalité à l'engraissement	37.4	37.2

CRITERES	Nb de lapins d'écart lié à la variation de ce critère entre GDT et GDQ	Influence de ce critère sur la différence de productivité entre GDT et GDQ / différence moy. de productivité entre GDT et GDQ (33 lapins /CM /an)
1 =Taux d'occupation des cages	12	36%
2 =Saillies /lapine /an	22.1	65%
3 =% saillies réussies	5.5	16%
4 =Nés totaux /mise-bas	12	36%
5 =Morts-nés	0.43	1.3 %
6 =Mortalité naissance-sevrage	2.4	7.1 %
7 =Mortalité à l'engraissement	moins 0.2	moins 0.6 %

Ce calcul permet de constater que les facteurs les plus influents sur la productivité sont par ordre d'importance le rythme des saillies, le taux d'occupation des cages et la prolificité. Cela confirme donc les hypothèses avancées précédemment (voir 3.3.2.1) selon lesquelles la principale voie d'amélioration de la productivité réside dans l'augmentation du niveau d'intensification des élevages.

La prolificité reste un facteur de différence qui devrait perdre de l'importance avec la diffusion des reproducteurs hybrides vers les élevages les plus modestes.

Le pourcentage de saillies réussies et le taux de mortalité naissance-sevrage sont également deux facteurs qui interviennent dans l'explication de la différence des niveaux de productivité entre les meilleurs et les moins bons. Ces deux indices reflètent directement le niveau technique et la disponibilité de l'éleveur à travers l'analyse des résultats des deux périodes clés que sont la mise à la reproduction et l'élevage des jeunes.

Enfin, il faut remarquer que la mortinatalité et la mortalité à l'engraissement, qui sont deux facteurs dépendant peu de l'éleveur mais beaucoup plus des conditions d'ambiance, ne sont pas des facteurs de différence. Cela confirme encore une fois que la qualité d'éleveur est le facteur le plus influent sur le niveau de performance.

3.3.2.3. Palmarès des ateliers en gestion technico-économique:

Le **TABLEAU 12** montre que les performances et les résultats des élevages suivis sont encore très hétérogènes. Les bons résultats des quelques élevages qui constituent le groupe de tête rehaussent sensiblement les moyennes générales, alors que plus de la moitié des élevages obtiennent des résultats insuffisants (moins de 40 lapins produits par CM et par an pour moins de 500 francs de marge annuelle sur coût alimentaire).

TABLEAU 12

CLASSIFICATION PAR PRODUCTIVITE NUMERIQUE DES ELEVAGES
EN GTE EN 1992

RANG	NOMBRE DE CM	PRODUIT (/CM/AN)	TAUX OCCUP. DES CM	INTERVALLE ENTRE MB	NES TOTAUX	INDICE DE CONSOM.	MARGE (F/CM/AN)
1	41	67.1	206	31.0	7.61	3.7	1317
2	71	61.9	159	33.7	8.24	3.7	1228
3	108	53.6	129	39.4	8.53	3.9	1451
4	50	53.2	154	35.0	9.38	4.75	885.9
5	46	48.2	205	33.8	7.68	3.30	1394.4
6	64	48.1	125	42.1	8.52	4.04	938.6
7	44	48.0	136	41.9	8.11	4.48	790.5
8	145	46.7	153	43.2	8.31	3.61	1173.6
9	59	43.7	113	39.5	9.04	3.52	917.0
10	56	41.6	116	55.9	8.60	3.68	1057.8
11	10	39.9	121	51.7	8.83	4.50	534.7
12	51	34.5	134	60.9	8.59	4.72	578.1
13	100	34.4	138	49.5	8.27	4.59	548.3
14	76	33.0	135	54.1	8.33	4.54	506.6
15	69	32.8	139	43.8	7.93	4.61	694.7
16	59	27.2	86	87.3	8.73	3.74	540.3
17	105	26.8	110	55.2	8.67	4.90	440.5
18	42	24.9	100	71.0	8.00	4.02	484.5
19	65	23.8	122	65.7	8.33	5.05	363.8
20	60	23.8	125	69.3	7.26	4.41	519.5
21	50	21.2	112	77.2	7.25	4.95	246.5
22	42	18.2	81	87.7	8.82	4.09	301.7

3.3.2.4. Influence de la taille des ateliers.

Le **TABLEAU 13** permet de constater que les petits élevages ne sont pas forcément les moins performants. En effet, les petits éleveurs, certainement plus disponibles, adoptent un mode de fonctionnement plus intensif (taux d'occupation des cages et nombre de saillies hebdomadaires plus élevés) et obtiennent une meilleure productivité numérique. Les éleveurs possédant les plus gros ateliers, sans doute plus "professionnels", obtiennent également de bons résultats et même le meilleur intervalle entre mises-bas (47 jours).

Les moins bons résultats sont ceux des ateliers moyens (50 à 80 CM) qui paraissent souvent trop importants par rapport aux capacités techniques et à la disponibilité des éleveurs.

3.3.3. Comparaison entre les résultats réunionnais et métropolitains. (voir le **TABLEAU 14**)

La comparaison des résultats techniques locaux avec ceux de la métropole est tentante mais cependant sans grande signification. En effet, les élevages réunionnais et métropolitains s'opposent sur deux points importants:

- * **la taille des ateliers** qui est en moyenne trois fois plus importante en métropole. Avec près de 200 CM, ce sont de véritables élevages industriels qu'il est par conséquent difficile de comparer avec les élevages locaux, de taille plus modeste, qui ne représentent pas en général l'activité unique des producteurs;

- * **le contexte local de la production cunicole** est totalement différent du contexte métropolitain. Cette différence est mise en évidence par des prix beaucoup plus élevés à la Réunion (+ 37 % pour l'aliment et + 45 % pour le prix de rachat des lapins).

Les indices techniques révèlent sans surprise une différence nette à l'avantage des producteurs métropolitains; cette différence donne une idée de la marge de progression possible pour l'élevage local, mais ne constitue en aucun cas un objectif à atteindre.

TABLEAU 13
RESULTATS TECHNICO-ECONOMIQUES EN FONCTION DE LA TAILLE
DES ELEVAGES

	MOINS DE 50 CM	50 A 80 CM	PLUS DE 80 CM
Nombre d'élevages	6	12	4
Nombre moyen de CM	37.5	60.8	114.5
Taux d'occupation des cages	141.5	126.6	132.5
Saillies /100 CM /semaine	23.1	21.2	22.5
Intervalle entre 2 mises-bas	52.8	55.3	46.8
Nés totaux /mise-bas	8.2	8.5	8.4
mortalité naissance-sevrage	25.1	21.7	17.3
mortalité à l'engraissement	8.1	8.7	15.1
produits /CM /an	41.3	37.0	40.6
Indice de consommation	4.10	4.31	4.25
Marge sur coût alim./CM /an	794	711	903

TABLEAU 14

**COMPARAISON ENTRE AVILAP REUNION 1992 ET RENALAP
METROPOLE 1992**

CRITERES TECHNICO-ECONOMIQUES	MOYENNES REUNION 1992	GROUPE DE TETE	MOYENNES METROPOLE 1992
Nombre moyen de cage-mères	63	63	195
Taux d'occupation des cage-mères	132	161	144
Saillies /100 CM /semaine	22.2	28.4	27.0
Pourcentage de saillise réussies	66.6	70.2	74.6
Intervalle entre 2 mises-bas	47.8	35.3	36
Nés totaux par mise-bas	8.45	10.35	9.3
mortalité naissance - sevrage	20.6	18.5	14.0
mortalité à l'engraissement	9.6	7.4	10.1
Produits /cage-mère /an	39.2	56.4	68.2
Indice de consommation	4.1	3.9	3.96
Marge sur coût alimentaire /cage-mère /an	796	1272	1053
Prix moyen des lapins vendus (en F/kg)	18.59		12.84
Prix moyen de l'aliment (en F/kg)	2.09		1.52

Deux points paraissent finalement importants à retenir:

- * le groupe de tête obtient des résultats techniques qui soutiennent largement la comparaison avec les moyennes métropolitaines. C'est la preuve, si besoin il en était, que l'élevage performant est une activité possible à la Réunion.

- * l'écart entre les marges annuelles sur coût alimentaire (796 F contre 1053 F, soit une différence de 33%) est nettement atténué par rapport à l'écart entre les productivités numériques annuelles par CM (39,2 contre 68,2, soit une différence de 74 %). Cela confirme que le contexte de la production locale est particulier; rapprochées des niveaux d'investissements moyens assez proches à la Réunion et en métropole, pour des équipements cependant bien différents (voir 4.1.4.), les valeurs des marges permettent de conclure logiquement que la production de lapins à la Réunion est aujourd'hui moins rentable qu'en métropole, mais que les meilleurs arrivent à un niveau de rentabilité tout à fait correct.

Pour conclure cette partie concernant les performances techniques de l'élevage cunicole, il faut rappeler que tous les chiffres et indices avancés précédemment concernent les élevages en gestion technico-économique, qui sont sauf exceptions les plus gros ateliers de l'île (voir 3.2.2.). Ce serait donc une erreur de vouloir généraliser les résultats de ces élevages à l'ensemble des ateliers de la coopérative, de taille et de niveau technique plus modeste (une quarantaine de CM en moyenne et moins de 30 produits /CM /an contre 63 CM et 40 produits /CM /an pour les ateliers en gestion). Les élevages les plus modestes vont sans doute rapidement devoir choisir entre la cessation d'activité et l'augmentation du nombre de CM, et des efforts supplémentaires devront sans doute être consentis en leur faveur dans les années à venir.

4. QUELQUES ELEMENTS DE REFLEXION SUR LA PRODUCTION ET LE MARCHE DU LAPIN A LA REUNION.

4.1. Les enjeux de la production cunicole.

4.1.1. La place de la production cunicole dans l'économie locale.

Les activités économiques du département sont toujours dominées par l'agriculture, mais ce secteur connaît un recul constant depuis plusieurs années (moins 6,6 % entre 1990 et 1991(6)). Le secteur agricole est par ailleurs toujours très orienté vers les productions végétales (plus de 70 % de la production agricole finale), avec une position de leader national incontesté pour la production de canne à sucre(2).

L'élevage n'est donc pas, loin s'en faut, un des moteurs de l'économie réunionnaise. Mais cette activité est considérée comme très importante car susceptible de créer des emplois et de participer au développement et à l'aménagement des "hauts". Des efforts importants sont donc consentis en sa faveur, avec quelques belles réussites comme l'élevage porcin qui constitue, en terme de chiffre d'affaire, la troisième production agricole de l'île derrière la canne à sucre et les fruits et légumes, et la première production animale(6).

Le **TABLEAU 15** permet de comparer le volume des livraisons des différentes filières et le montant estimé de ces livraisons pour 1990(2). La cuniculture n'est certes pas la production la plus importante (son produit brut annuel représentait 7 % de celui de la filière porcine en 1990), mais n'est pas pour autant négligeable. Son produit brut annuel de 1990 représentait ainsi 2,2 % de la totalité des filières d'élevage.

Plus important que ces chiffres de produits financiers est peut être le nombre d'ateliers spécialisés, donc de personnes établies avec un revenu stable. La cuniculture représente une centaine d'ateliers, contre 350 pour la production porcine. En comptabilisant le nombre d'emplois induits pour la fabrication d'aliments, la construction des bâtiments et l'abattage des lapins, on aboutit à un total qu'il est indispensable de préserver alors même que la Réunion connaît un taux de chômage record avec 34,5 % de sans-emploi.

TABLEAU 15**PRODUCTIONS ET PRODUITS BRUTS DES DIFFERENTES FILIERES DE
L'ELEVAGE REUNIONNAIS EN 1990 (D'APRES (2))**

FILIERE	PRODUIT BRUT (en MF)	ESTIMATION DE LA PRODUCTION	NB ATELIERS SPECIALISES
VIANDE BOVINE	43	1 200 tonnes	167
LAIT	30	7.7 M litres	150
AVICULTURE	114	8 000 tonnes	170
VIANDE PORCINE	191	10 500 tonnes	350
CERVIDES	1.2	18 tonnes	14
CUNICULTURE	13.4	380 tonnes	96

4.1.2. Les aides publiques destinées à soutenir le développement de la production locale.

Les opportunités d'aides sont multiples et dépendent de la situation de l'éleveur. On distingue les aides générales de l'état pour l'installation des agriculteurs, les aides spécifiques du Conseil Régional, celles de l'ODEADOM, et celles de la CEE.

4.1.2.1. Les aides générales à l'installation des agriculteurs.

Les producteurs de lapins bénéficient des conditions générales applicables à l'installation des agriculteurs en général, et peuvent de ce fait prétendre sous certaines conditions à un prêt bonifié dont le taux peut baisser jusqu'à 3,10 %, à la Dotation aux Jeunes Agriculteurs (qui peut atteindre 190 000 francs en incluant le prêt bonifié), à la Prime Régionale à la Création d'Entreprise, ainsi qu'à diverses aides pour l'électrification et l'aménagement des voies d'accès par exemple.

4.1.2.2. Les financements locaux spécifiques du Conseil Régional.

Les attributions respectives du département et de la région sont clairement établies en ce qui concerne les productions agricoles depuis le 1er Janvier 1991: le Conseil Général a en charge le domaine des productions végétales et le Conseil Régional celui des productions animales.

Le Conseil Régional dispense deux types d'aides:

* **Des aides à la structure** (la CPLR) dans le cadre du programme sectoriel (voir le **TABLEAU 16** et la partie 4.1.2.3.). Le montant total des subventions prévues pour la période 1992-1995 s'élève à 2 550 000 francs et concerne l'encadrement technique des éleveurs et le développement qualitatif de la production (encadrement technique et formation des éleveurs multiplicateurs, installation et peuplement de ces élevages multiplicateurs, acquisition d'un véhicule pour la diffusion des reproducteurs).

TABLEAU 16**DETAILS DU PROGRAMME SECTORIEL LAPIN 1992-1995**

VOLETS DU PROGRAMME	COUT TOTAL (en milliers de F.)	PARTICIPATION DU CONSEIL REGIONAL	PARTICIPATION DE L'ODEADOM
Développement qualitatif de la production	3 722	1 094	1 380
Encadrement technique des éleveurs de la CPLR	1 824	1 456	
Formation des éleveurs	228		
Rénovation des bâtiments d'élevage	3 692		1 738
TOTAL (en milliers de F.)	9 466	2 550	3 118

* **Des aides individuelles** concernant la construction de bâtiments d'élevage. Peuvent en bénéficier les exploitants agricoles à titre principal ayant un projet de bâtiment conforme à la législation en vigueur et agréée par la Direction de l'Agriculture et de la Forêt. Une aide à hauteur de 50 % des frais engagés s'applique à la construction, l'extension ou l'aménagement des bâtiments, ainsi qu'à la construction des annexes telles que les fumières. La subvention de 50 % concerne les bâtiments de 50 à 150 CM, avec une dépense maximale de 2 500 francs par CM et un plafond de 150 000 francs par atelier ou par exploitant de GAEC.

4.1.2.3. Les aides de l'Office de Développement de l'Economie Agricole des DOM (ODEADOM).

L'ODEADOM est un établissement public à caractère industriel et commercial placé sous la tutelle des ministères de l'Agriculture et de la Forêt, des DOM-TOM, de l'Economie et des Finances et du Budget. Sa vocation est de promouvoir les productions agricoles des DOM et des collectivités territoriales de Mayotte et de Saint Pierre et Miquelon. Créé en 1984, l'ODEADOM est l'interlocuteur voulu par les pouvoirs publics pour intervenir sur l'ensemble des produits et des filières agricoles et agroalimentaires. A la différence des autres offices d'intervention agricole, il voit sa compétence limitée non pas à une production déterminée, mais à une zone géographique. Préservant les spécificités des DOM, ses deux objectifs essentiels sont l'autosuffisance alimentaire et l'équilibre de la balance commerciale. L'ODEADOM a ainsi attribué en 1991 un total de 58 950 000 francs de crédits(10).

Un programme sectoriel de développement de la filière cunicole à la Réunion a été mis en place pour la période 1992-1995 (voir le **TABLEAU 16**). Ce programme, d'un coût total de près de 9,5 millions de francs, prévoit une participation de l'ODEADOM à hauteur de 3,2 MF (environ 1/3 des dépenses totales) répartie sur quatre années. Il faut préciser que cette aide s'adresse à une structure, en l'occurrence la CPLR, qui a pour charge d'en faire bénéficier ses adhérents.

L'ODEADOM participe directement au financement de l'encadrement technique des adhérents de la coopérative, à la construction des ateliers multiplicateurs, et, c'est sans doute la mesure la plus spectaculaire, à la rénovation des bâtiments d'élevage. Ce volet a prévu la rénovation en 3 ans d'environ moitié des ateliers productifs de la coopérative, soit 2 550 cages-

mère, le montant des subventions représentant 50 % du coût des travaux plafonné à 1 900 francs par CM.

4.1.2.4. Les aides communautaires.

Plusieurs types d'aides sont prévus par le Conseil de la CEE pour soutenir le développement de l'élevage dans les DOM. Parmi celles-ci, le POSEIDOM (voir 2.1.1.3.) permet de subventionner l'achat des reproducteurs de peuplement et de repeuplement à hauteur de 50 écus par animal (soit respectivement 40 et 80 % du coût total des animaux).

Cet inventaire rapide des aides multiples, pas toujours cumulables par ailleurs, auxquelles les éleveurs peuvent prétendre, permet de constater que la production de lapins, à l'instar de l'élevage en général, est fortement soutenue à la Réunion. Ces aides sont des aides à l'installation ou à l'amélioration des conditions de production, qui sont cependant accordées préférentiellement, par le biais du programme sectoriel, aux producteurs organisés au sein de la coopérative.

4.1.3. Evaluation du revenu des producteurs.

Nous allons prendre l'exemple d'un éleveur souhaitant installer un atelier de 100 CM et bénéficiant de conditions relativement favorables (terrain en fonds propres mais pas de statut de jeune agriculteur). Le détail des opérations est le suivant (voir le tableau ci-après):

- * l'éleveur possède un terrain viabilisé.
- * un investissement moyen de 3 000 F/CM pour la construction et l'aménagement du bâtiment.
- * une subvention régionale plafonnée à 150 000 F.
- * un apport personnel représentant 40 % du montant des travaux hors subventions.
- * Un emprunt pour le restant au taux moyen de 7,5 % sur 7 ans. Une annuité correspond donc à 16 900 F dans le cas d'un remboursement constant.

	EN FRANCS
INVESTISSEMENT (3 000 F/CM)	300 000
SUBVENTION DU CONSEIL REGIONAL	150 000
COUT REEL	150 000
APPORT PERSONNEL 40 %	60 000
EMPRUNT 60 % (7,5 % sur 7 ans)	90 000
ANNUITE CONSTANTE	16 900

Nous envisageons 2 situations: soit l'éleveur obtient des résultats dans la moyenne des élevages en gestion technique en 1992, soit il réussit à égaler les performances du groupe de tête (voir 3.3.2.2.). Nous supposerons également que cet éleveur sera entièrement peuplé et repeuplé en reproducteurs HY-PLUS. Le détail des opérations permettant d'estimer son revenu annuel figure dans le **TABLEAU 17**.

Quelques remarques s'imposent:

* **Le montant de l'investissement** (3 000 F/CM) peut paraître élevé au vu de la relative simplicité des installations (ventilation statique éventuellement améliorée par quelques extracteurs, isolement par un simple faux-plafond en bois, pas de fosse profonde...), et surtout comparativement à la métropole où un investissement de ce niveau correspond à un bâtiment clés en mains avec ventilation et chauffage(7). Il correspond pourtant à une réalité, puisqu'une enquête réalisée cette année par la Cellule Economique et Sociale de la Chambre d'Agriculture auprès de 33 élevages révèle un investissement moyen de 3 005 F/CM. Rappelons que la subvention régionale (1 250 F/CM) tient compte du niveau élevé de celui-ci et le ramène au niveau acceptable de 1 750 F/CM.

TABLEAU 17

**APPROCHE DU REVENU D'UN ELEVEUR
SOUHAITANT INSTALLER UN ATELIER DE 100 CM**

	ELEVAGE MOYEN	GROUPE DE TETE
MARGE ANNUELLE SUR COUT ALIMENTAIRE		
Produits /CM /an	39.2	56.4
Marge sur coût alimentaire /CM /an	796	1272
Marge annuelle sur coût alim. /100 CM	79 600	127 200
ACHAT DE REPRODUCTEURS		
Taux d'occupation des cages	132	161
Taux de renouvellement	117	135
Nb de femelles achetées par an	155	217
Achat annuel femelles (120 F pièce)	18 600	26 040
Achat annuel 10 mâles (175 F pièce)	1 750	1 750
Achat annuel reproducteurs	20 350	27 790
AUTRES FRAIS		
Frais vétérinaires annuels	3 000	4 000
Frais divers	5 000	5 000
Cotisation AMEXA /100 CM	3 800	3 800
Annuités constante de l'emprunt	16 900	16 900
Entretien bâtiment et matériel (2 %)	6 000	6 000
Total autres frais annuels	34 700	35 700
REVENU ANNUEL	24 550	63 710

* Nous avons envisagé un **emprunt sur 7 ans**, cela correspond à la durée moyenne de l'amortissement du bâtiment (2 000 F/CM, soit 2/3 des dépenses amortissables en 10 ans) et du matériel (1 000 F/CM, soit 1/3 des dépenses amortissables en 5 ans).

* **Le coût d'achat annuel des reproducteurs** est loin d'être négligeable; il représente respectivement 25 et 22 % de la marge annuelle sur coût alimentaire. Les niveaux de productivité envisagés ne permettent pas vraiment de rentabiliser cet investissement.

* **Le revenu annuel** pour, rappelons le, un travail à mi-temps, n'est acceptable que pour un éleveur obtenant les résultats du groupe de tête (un peu plus de 5 000 F par mois); les investissements élevés en bâtiment, matériel et reproducteurs ne se satisfont pas des résultats moyens des élevages en gestion technique.

Les producteurs réunionnais sont donc très nettement pénalisés par leur productivité moyenne, mais ils réussissent à compenser ce handicap par une forte rémunération de leurs produits. Leur situation financière est cependant dans l'ensemble plutôt fragile et permet difficilement d'envisager une amélioration notable de la productivité qui passe pour beaucoup par une extension des bâtiments d'engraissement.

4.1.4. Elaboration du prix du kg de lapin.

Le **TABLEAU 18** donne le détail de l'élaboration du prix de revient du kg de lapin; les deux types d'élevages ainsi que les données précédentes ont été réutilisés (voir 4.1.3.). On constate que:

* **l'aliment** représente 60 % environ du coût de revient, ce qui est conforme à la situation métropolitaine(11);

* **le renouvellement des reproducteurs** représente une partie non négligeable du prix de revient (16 à 17 %);

* **le montant des frais vétérinaires** est peu important et du même ordre de grandeur qu'en métropole (0,35 F/kg de lapin).

TABLEAU 18

ELABORATION DU PRIX DE REVIENT DU KG DE LAPIN

	ELEVAGE MOYEN		GROUPE DE TETE	
Produits /CM /an	39.2		56.4	
Poids moyen des vendus	2.22		2.19	
Indice de consommation	4.10		3.90	
Achat annuel de repro. (en F/CM)	203.5		277.90	
Produits vétérinaires (en F/CM)	30		40	
Frais d'exploit. annuels (en F/CM)	148		148	
Annuité (en F/CM)	169		169	
PRIX DE REVIENT	en F/kg vif	% prix revient	en F /kg vif	% prix revient
ALIMENT	8.12	56	7.72	60
REPRODUCTEURS	2.34	16.3	2.25	17.5
PRODUITS VETERINAIRES	0.35	2.4	0.32	2.5
FRAIS D'EXPLOITATION	1.70	11.8	1.20	9.3
ANNUITE	1.94	13.5	1.37	10.7
PRIX DE REVIENT TOTAL (en F/kg vif)	14.45		12.86	
RENUMERATION (en F/kg vif)	4.15		5.74	

* **le remboursement des emprunts** ne représente que 11 à 14 % du prix de revient du kg de lapin, ce qui semble moins important qu'en métropole où l'annuité représente dans les conditions les plus favorables 15 % du prix de revient (90 produits /CM /an et un investissement faible de 1500 F/CM couvert par un emprunt à 7 % sur 7 ans (11)).

* **le prix de revient** du kg de lapin vif n'est pas très élevé à la Réunion; il varie de 12,86 à 14,45 F/kg, soit seulement 15 % de plus que pour un élevage métropolitain de productivité identique;

* **la rémunération**, enfin, est largement supérieure à la Réunion. Elle varie de 4,15 à 5,74 F/kg vif selon que l'éleveur obtient des performances moyennes ou supérieures. Un élevage métropolitain présentant les performances du groupe de tête réunionnais obtient ainsi une rémunération de 9 cts par kg, et les meilleurs élevages métropolitains (90 produits /CM /an) ne peuvent espérer plus de 3 f/kg vif(11).

4.2. Les perspectives pour la production locale.

4.2.1. Evolution prévisible du marché.

Nous avons vu dans la partie 1.3 qu'il existait une différence importante entre les niveaux de consommation par habitant à la Réunion et en métropole. En prenant en compte cette différence qui laisse prévoir, compte tenu de l'évolution des habitudes, un accroissement annuel de la consommation individuelle de 1 à 2%, mais aussi du taux de croissance annuel moyen de la population quatre fois supérieur à celui de la métropole, soit 1,8% (8), on peut prévoir une augmentation globale annuelle de la consommation de viande de lapin de l'ordre de 2 à 3% à la Réunion pour les années à venir.

Mais, plus importante que l'évolution du marché global, qui devrait donc représenter 700 tonnes environ pour les années à venir (sans tenir compte de l'autoconsommation), est sans doute la profonde mutation que connaît le secteur de la distribution. La grande distribution connaît une croissance soutenue et constante (plus 22 % en 1992) au détriment du petit commerce traditionnel. Les grandes surfaces sont au nombre de 50 (3 hypermarchés et 47 supermarchés), c'est à dire 5 % des points de vente, et réalisent 77 % du commerce de détail en volume. Selon les spécialistes de l'INSEE, la Réunion devrait dans les trois années à venir atteindre la densité

commerciale de la métropole avec 230 m² pour 1 000 habitants; la grande distribution assurera alors 90 % du commerce de détail.

Cette arrivée en force de la grande distribution est à rapprocher d'un autre phénomène qui est par ailleurs lié: la migration marquée vers les zones d'agglomérations urbaines littorales. Cela se traduit par une augmentation inéluctable des parts de marché occupées par les grandes surfaces au détriment de l'autoconsommation, de la vente de proximité et de la vente foraine en vif.

Certaines caractéristiques locales (taux élevé de Rmistes et de chômeurs, popularité et facilités d'accès aux marchés forains...) sont autant de facteurs favorables au maintien voire à la relance d'une microagriculture d'autosubsistance (voir 2.2.2.2.). Mais l'importance de ce phénomène ne semble pas suffisante pour empêcher les GMS d'avoir une maîtrise de plus en plus grande de la distribution alimentaire, et donc en particulier du marché de la viande de lapin. Des perspectives réelles existent donc pour une ou des filières organisées, avec laquelle les centrales d'achat préféreront toujours traiter pour des raisons de sécurité d'approvisionnement.

4.2.2. La concurrence des importations.

La croissance de la grande distribution est, nous venons de le voir, un phénomène qui peut être favorable au développement de la production locale organisée. Mais elle peut également avoir l'effet inverse et se faire au bénéfice des importations.

4.2.2.1. Importations de lapin réfrigéré.

Nous avons vu dans la partie 1.2. que la Réunion n'importe plus de lapin réfrigéré depuis 1991.

Le prix franco-frontière moyen des exportations françaises de lapin frais était de 30,94 F/kg en 1992(11). Le fret aérien s'élève à environ 10 F/kg, ce qui donne un prix de revient proche de 41 francs pour un kg de lapin frais arrivé à la Réunion. Rappelons que ce prix est à peine inférieur au prix du produit local (41,20 F/kg pour le lapin entier en vrac), et que cette faible différence ne justifie pas, compte tenu des risques supplémentaires encourus, le recours aux importations pour les distributeurs réunionnais.

Ce montant de 41 à 42 F/kg correspond donc au prix maximum à ne pas dépasser pour les producteurs locaux, et il n'est pour cette raison pas question d'envisager de relever le prix de reprise aux éleveurs.

4.2.2.1. Importations de lapin congelé.

Ces importations ne représentent pas aujourd'hui un problème majeur pour la production locale: la preuve en est que la CPLR a fortement augmenté sa production cette année sans rencontrer de difficultés pour écouler ses produits. Le lapin frais et le lapin congelé occupent encore deux créneaux commerciaux différents qui ne se recoupent guère. Le lapin congelé chinois ou australien est en effet loin de valoir le lapin frais sur le plan gustatif. Mais, la crise économique aidant, le consommateur peut être tenté d'orienter ses achats sur les articles aux prix les plus bas comme il le fait pour les poulets importés congelés à l'eau.

Cette concurrence éventuelle entre lapin frais local et lapin congelé importé serait ou sera sans doute arbitrée par les importateurs et les distributeurs. Ceux-ci semblent en effet disposer d'une marge de manoeuvre supérieure à celle des producteurs locaux dans la mesure où leurs marges commerciales semblent confortables et peuvent donc éventuellement être revues à la baisse:

- * **la marge des importateurs** semble varier de 20 à 30 % et s'appuie sur des importations à bas prix (voir 1.2.).

- * **la marge commerciale des distributeurs** est d'environ 30 % puisque le lapin chinois est acheté aux alentours de 30 F et revendu 40 F/kg. Il faut noter que cette marge est identique à celle pratiquée sur le lapin frais (acheté 43,20 F en barquette et revendu 56 F/kg), et que ce taux de 30 % est parmi les plus importants pratiqués par les distributeurs.

Le durcissement de la concurrence entre les distributeurs est un phénomène prévisible à terme (voir 4.2.1.) et la conséquence sera sans doute une diminution des marges des importateurs et distributeurs. Le différentiel de prix entre lapin frais et lapin importé pourrait alors augmenter; il pourrait passer de 16 F/kg actuellement à près de 25 F/kg à la revente si les marges passaient de 30 à 15 %. Cet écart serait alors à même de modifier le comportement du consommateur.

4.2.2.3. Règlementation de la concurrence.

Certaines dispositions peuvent être envisagées en théorie par les pouvoirs publics pour soutenir la production locale en limitant les importations:

*** La cotisation interprofessionnelle:**

Cette solution a déjà été retenue pour les secteurs de la viande porcine, du lait et de viande bovine. Les 3 organismes correspondant, la CORMAP (Caisse d'Orientation et de Régulation du Marché du Porc), le FODELAIT (Fonds de soutien à la production laitière) et le FODEBO (Fonds de développement de l'élevage bovin) sont regroupés au sein de l'ARIBEV (Association Réunionnaise Interprofessionnelle du Bétail, de la Viande et du lait). Les prélèvements concernent les importations (3,15 F/kg de viande de bovin importée en 1991 par exemple) et la production locale (2,20 F/kg). Les sommes collectées sont affectées en subventions à la production locale et au développement des filières.

Cependant, le marché du lapin paraît trop restreint en volume et les enjeux économiques trop limités pour qu'une telle solution fasse l'unanimité auprès des différents intervenants de la filière. Rappelons que les montants totaux des prélèvements opérés par la CORMAP, le FODELAIT et le FODEBO s'élevaient respectivement à 6,2, 9,3 et 9,8 millions de francs en 1991(6); un prélèvement de 2 F/kg de viande de lapin importée et de 1 F/kg de viande produite localement ne rapporterait à titre de comparaison que 600 à 700.000F.

*** L'octroi de mer:**

C'est une taxe locale appliquée à tous les produits importés à des taux variables selon la catégories de ces produits. La taxation des viandes de lapin importées est la même que celle appliquée aux autres viandes; elle est faible avec 5,5 % d'octroi de mer et 1 % pour le Conseil Régional. Le montant des prélèvements d'octroi de mer est ensuite redistribué aux communes de l'île. Une demande a été faite il y a quelque temps auprès des autorités européennes pour relever le taux d'octroi de mer à 33 %, mais cette demande a été refusée.

La situation de la production locale vis à vis des importations n'a pas encore exigé la mise en place ni même l'exploration complète de ces deux dispositions qui sont la mise en place d'une interprofession et le relèvement du taux d'octroi de mer. Une évolution importante du marché pourrait amener les pouvoirs publics à revoir cette position.

4.2.3. L'avenir de la production locale.

4.2.3.1. Une production organisée et regroupée.

Le **TABLEAU 19** permet de rappeler les différents acteurs de la filière et leur importance respective. La CPLR est la seule filière organisée à la Réunion et elle n'assurait en 1992 que 31.6 % de la production locale. La progression enregistrée en 1993 est par contre importante puisque 190 à 200 tonnes sont prévues cette année. Ce sont là les premiers résultats de plusieurs années d'efforts consacrées à former les éleveurs, rénover et installer des bâtiments entre autres. Une pause est de l'avis général indispensable en 1994 afin de consolider les acquis; aucun recrutement d'adhérents n'est d'ailleurs prévu pour l'année prochaine. Mais une nouvelle augmentation de la production est tout à fait envisageable par la suite puisqu'il devrait exister à moyen terme un marché de l'ordre de 250 à 300 tonnes pour les producteurs locaux. Ce marché sera obligatoirement occupé par des producteurs organisés pouvant garantir aux GMS des approvisionnements réguliers en quantité et en qualité.

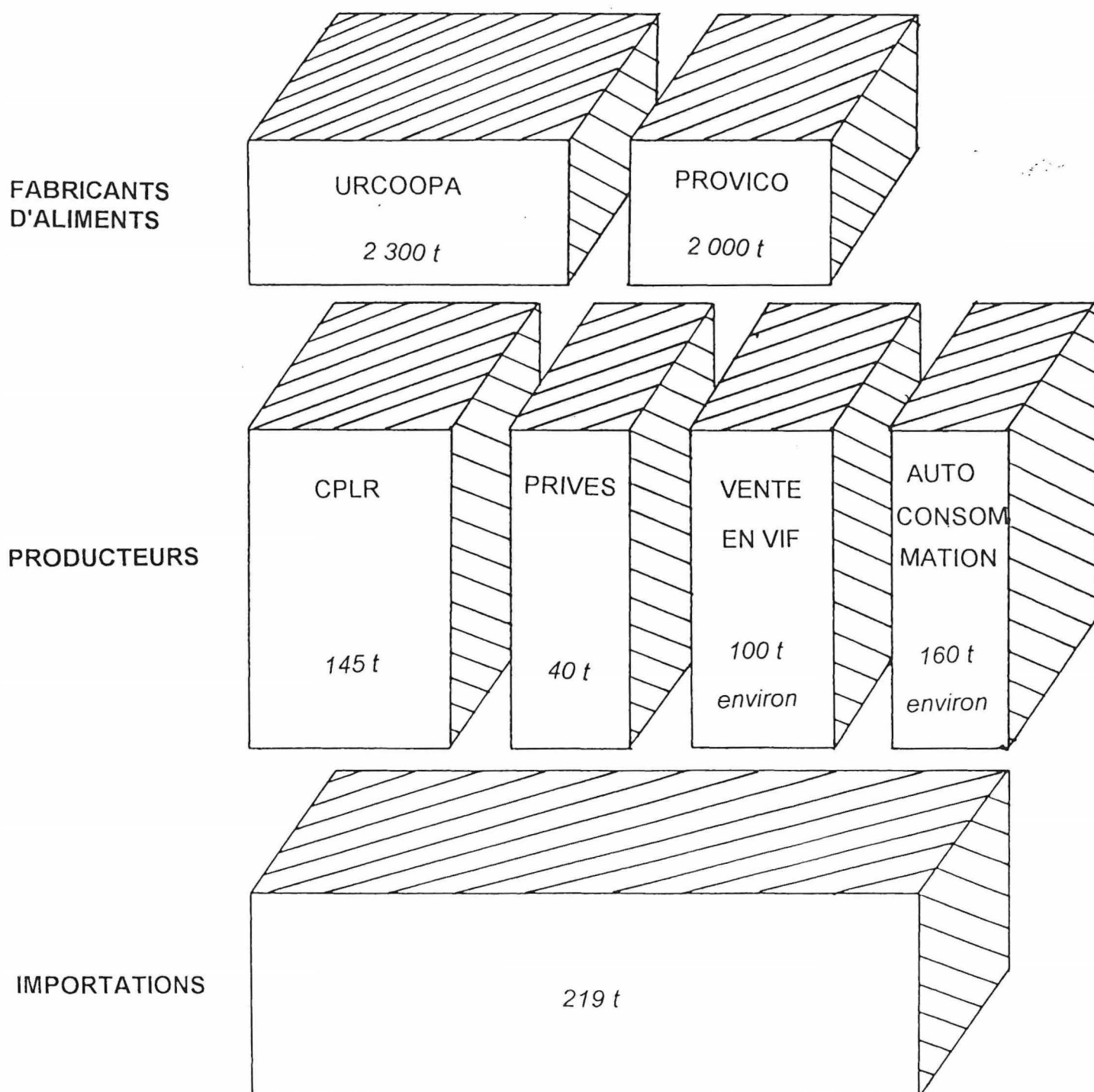
La CPLR est actuellement le seul groupement capable de répondre à ces exigences. Il faut souhaiter que les éleveurs continuent à privilégier l'intérêt collectif, parfois au détriment des intérêts individuels, afin que persiste un groupement de taille suffisante pour avoir une certaine maîtrise du marché.

4.2.3.2. Vers une augmentation de la taille moyenne des élevages.

Cette évolution semble à la fois un souhait de la part des éleveurs et une nécessité:

TABLEAU 19

TABLEAU RECAPITULATIF DE LA PRODUCTION ET
DU MARCHE DU LAPIN A LA REUNION EN 1992



* une enquête de la Cellule Economique et Sociale montre que sur 33 éleveurs interrogés, 24 souhaitent augmenter la taille de leur élevage de plus du double. Ces élevages de 74 CM en moyenne actuellement souhaiteraient passer à 155 CM en moyenne (+ 111 %). Il faut préciser que 24 de ces éleveurs vivent également d'autres productions agricoles: volailles, maraîchage, bovins...; ils consacrent actuellement 31 heures/semaine en moyenne à leur élevage et souhaiteraient en faire une activité à plein temps.

* cette augmentation de la taille des élevages est également une nécessité car un minimum de 100 CM est indispensable pour envisager une certaine rationalisation du travail, et donc logiquement une amélioration de la productivité. L'investissement et certaines charges fixes diminuent par ailleurs proportionnellement à l'augmentation de la taille de l'atelier.

Il semble donc souhaitable de développer un élevage "professionnel" ou "spécialisé", c'est à dire contribuant pour une bonne part au revenu du producteur et occupant une bonne partie de son temps. Cette évolution sera profitable à la coopérative qui pourra compter sur la régularité des approvisionnements, et pour le producteur qui pourra envisager des économies d'échelle (aliment en vrac, certaines charges fixes...).

Cette augmentation de la taille des ateliers ne doit pas non plus être trop précipitée. La croissance doit rester harmonieuse, et la coopérative dispose avec son système de quota de cages-mère alloué à chaque éleveur d'un instrument de contrôle assez efficace. Il ne faut pas oublier qu'une production annuelle de 300 tonnes peut être assurée par 72 ateliers de 100 cages-mères à 50 produits par cage. L'augmentation de la taille moyenne des ateliers se fera donc parallèlement à une diminution du nombre d'adhérents, et il importe de rester prudent lors des recrutements futurs; la CPLR a ainsi décidé de 15 recrutements cette année, pour 5 ou 6 effectivement productifs, et surtout de geler provisoirement les nouvelles adhésions l'année prochaine.

4.2.3.3. Du lapin destiné uniquement au marché local.

La production réunionnaise ne peut pas envisager d'autres débouchés que celui du marché local. Les voisins les plus proches (Maurice, Madagascar, Seychelles, Afrique du Sud) ont en effet des niveaux de vie relativement faibles; il ne peut donc être question pour le lapin réunionnais à près de 50 F/kg de pénétrer ces marchés.

4.2.3.4. La congélation d'une partie de la production locale est-elle envisageable ?

La congélation systématique n'a pas encore été sérieusement envisagée du fait de la concurrence trop sévère des produits importés. La CPLR conserve juste un petit stock régulièrement renouvelé de 200 à 300 kgs afin de pouvoir parer aux variations trop brutales de l'offre et de la demande.

La congélation ponctuelle pourrait cependant être une solution à la diminution de consommation traditionnellement constatée pendant les périodes de vacances scolaires. Cette période délicate a jusqu'à maintenant été surmontée en demandant aux producteurs de diminuer temporairement leurs livraisons et en baissant sensiblement les prix de vente aux distributeurs. Mais ce qui est réalisé aujourd'hui pour une production de moins de 200 tonnes pourra difficilement l'être lorsque cette production approchera 300 tonnes. Il faut préciser que cette congélation pourrait se faire sans investissement en étant sous-traitée à la SICA VIANDE PAYS toute proche qui dispose d'un tunnel de congélation performant.

Une diminution de la demande de 20 % pendant 3 mois entraînerait un surplus de 15 tonnes, soit 5 % de la production. Nous allons voir dans la partie suivante que la congélation et la vente au prix de marché de ce stock pourrait se faire sans diminution notable du revenu des producteurs.

4.2.3.5. Quel prix pour le lapin produit localement ?

*** Prix réunionnais et prix métropolitains.**

Le tableau ci-dessous permet d'établir un parallèle entre la Réunion et la métropole pour le prix du lapin et de son environnement.

On constate que le surcoût lié au prix de l'aliment (+ 32 % en prix corrigé par les variations d'indice de consommation) est largement compensé par un prix de reprise très supérieur (+ 54 %); ce surcoût est absorbé par les subventions, et surtout par les consommateurs qui payent le lapin 40 % de plus environ qu'en métropole.

	PRIX MOYEN REUNION	PRIX MOYEN METROPOLE (11)	ECART METROPOLE- REUNION
ALIMENT (en F/kg)	2.01	1.58	+ 27 %
REPRISE (en F/kg vif)	18.6	11.97	+ 54 %
IMPORTATIONS (en F/kg)	20.93	20.66	+ 1.3 %
PRIX DE DETAIL (en F/kg)	55	38.95	+ 41 %

*** Eventualité d'une baisse du prix de reprise.**

Malgré ce prix de reprise élevé, la situation financière des éleveurs n'est pas très florissante (810 F en moyenne de marge annuelle sur coût alimentaire); une diminution du prix de reprise aux producteurs sans contreparties n'est donc pas souhaitable actuellement pour deux raisons:

* cette décision ne permettrait pas d'augmenter de façon notable les parts de marché de la production locale, qui sont par ailleurs suffisantes pour l'instant;

* cela mettrait inutilement en péril l'équilibre financier de nombreux élevages.

Une légère diminution de ce prix de reprise est cependant envisageable dans la mesure où cela pourrait permettre de supprimer le problème de diminution temporaire de la demande (voir 4.2.3.4.).

Le lapin destiné à être congelé (5 % de la production) serait destiné à être vendu essentiellement aux collectivités à un prix proche de celui du lapin importé, soit 31 F/kg. Ce lapin serait donc repris, compte tenu des frais d'abattage, de congélation et de stockage, aux environs de 18 F/kg (rapellons que le prix de revient est en moyenne de 24 F/kg - voir la partie 4.1.4.). Le prix moyen de reprise aux éleveurs serait donc de 30,35 F/kg (95 % à 31 F et 5 % à 18 F) sur la totalité de l'année, ce qui se traduirait par une perte de 3 375 à 4 800 francs sur le revenu annuel (une étude de la Cellule Economique et Sociale montre qu'une diminution du prix de reprise de 1 F/kg de carcasse se traduirait par une perte de revenu annuel de 4 500 à 6 400 F selon les performances de l'éleveur).

*** Opportunité d'une baisse du prix pour le consommateur.**

Cette baisse, nous l'avons vu, ne peut et ne doit se faire au détriment du producteur. Elle ne peut donc dépendre que des distributeurs (voir 4.2.2.1.) ou de la CPLR; celle-ci a des frais de fonctionnement importants couverts par une marge de plus de 10 francs par kg de carcasse vendue, et par les marges commerciales prises sur les ventes de matériel et de reproducteurs. L'économie d'1 franc ou plus par kg de carcasse est sans doute possible, mais n'est envisageable que si les distributeurs acceptent de reporter cette baisse; les consommateurs pourraient alors bénéficier d'une remise de quelques francs par kg.

4.3. Etude de quelques facteurs limitant le développement de la production.

4.3.1. Les bâtiments d'élevage.

4.3.1.1. Conception et aménagement des bâtiments.

Le lapin ne connaît pas de problèmes particuliers d'adaptation à la chaleur et à l'humidité, mais la maîtrise correcte des conditions d'ambiance est impérative pour obtenir des performances acceptables.

La zone la plus favorable à l'élevage est celle des 300-700 mètres d'altitude; cette fourchette peut toutefois être légèrement modifiée par quelques particularités locales (zone abritée du vent ou au contraire

exposée aux courants d'air, site plus ou moins arrosé...). Cette zone est tempérée et enregistre des amplitudes thermiques quotidiennes et annuelles modérées. Les élevages situés dans cette zone d'altitude ne connaissent pas de variations importantes de leurs performances en engraissement et à la reproduction. Par contre, les élevages installés plus bas ou plus haut connaissent des problèmes dûs respectivement à la chaleur et au froid, mais aussi et surtout aux variations importantes d'amplitude thermique quotidienne qui peut atteindre 15 °C.:

*** les élevages situés près des côtes** à moins de 300 mètres d'altitude sont confrontés au problème de la chaleur pendant la saison chaude; ils connaissent alors des diminutions de performances en engraissement avec un allongement de cette période de près d'une semaine en moyenne (les lapins consomment moins lorsqu'il fait chaud), mais aussi des problèmes d'activité des mâles et de fécondité des femelles.

*** les élevages situés en altitude** ont quant à eux des problèmes pendant la saison froide; les lapins compensent leurs dépenses calorifiques par une surconsommation d'aliment qui augmente sensiblement l'indice de consommation; on note également chez les femelles une diminution notable de la fécondité.

Le bâtiment est donc un facteur clé de la production, et des efforts importants ont été consentis dans ce domaine par l'ODEADOM; le plan sectoriel 1992-1995 a ainsi prévu en trois années la rénovation subventionnée à 50 % de moitié environ des ateliers de la coopérative (voir 4.1.2.3.). Ce programme concerne des bâtiments mal conçus ou destinés à l'origine à une autre utilisation (bergerie, étable, hangar...) et reconditionnés par la suite. Les principales modifications concernent l'isolation, la hauteur de plafond, l'aération et la construction des sas d'entrée, et les éleveurs devraient pouvoir disposer à terme de bâtiments performants autorisant des améliorations significatives de productivité (11 bâtiments rénovés en 1992 pour un montant total de 886 743 francs, sur un total de 25 rénovations prévues).

4.3.1.2. Taille des bâtiments.

Un des facteurs limitant semble aujourd'hui la taille des locaux destinés à l'engraissement; la plupart des bâtiments ont en effet été conçus en prévision de performances moyennes, et le dépassement de ces performances entraîne une surdensité qui nuit aux bonnes performances. Ce problème est accru pendant les périodes de vacances scolaires (voir la partie 4.2.3.4.).

L'extension des locaux d'engraissement est un investissement lourd pour des éleveurs dont la situation financière est fragile (voir 4.1.3.), et par ailleurs traditionnellement habitués à l'autofinancement. Les conditions consenties par les banques (7 ans en général) sont peu incitatives par rapport à la durée classique d'amortissement d'un bâtiment (9 à 10 ans).

4.3.2. Les problèmes sanitaires.

Une enquête a été réalisée auprès de 25 élevages (dont 22 en gestion technico-économique) afin de mieux cerner l'importance des problèmes sanitaires (voir **ANNEXE 7**). Plusieurs conclusions peuvent être tirées:

*** La Réunion est exempte des grands fléaux de l'élevage industriel** tels que la colibacillose à E. Coli O-103. Les taux de mortalité à l'engraissement sont dans les normes et les éleveurs n'effectuent pas habituellement de vide sanitaire.

*** Des plans de prophylaxie** sont en général mis en place (23 éleveurs sur 25), mais de façon plus ou moins régulière et rigoureuse. Ces programmes visent à prévenir la Maladie Virale Hémorragique (vaccination semestrielle ou annuelle) et la coccidiose (traitement systématique de 36h/8 jours, 48h/semaine, 48h/mois, 48h/2 mois, 72h/15 jours...). Un seul éleveur effectue des traitements systématiques d'antiinfectieux (néomycine au sevrage). La totalité des éleveurs procède à des cures de complément minéral vitaminé, mais plus régulièrement chez les femelles en production (tous les 8 ou 15 jours). Enfin, les problèmes de maux de pattes et de gale sont en général bien suivis.

*** Aucune pathologie spécifique** ne peut réellement être mise en évidence. Le tableau ci-dessous donne le détail du ou des problèmes présentés comme les plus importants pour chaque élevage. On distingue des problèmes d'ambiance (mortalité en boîte à nid, troubles respiratoires, abcès et mammites), des problèmes alimentaires (amaigrissement des femelles), et surtout des problèmes multifactoriels (mortalités, baisse de fertilité, troubles digestifs). Les éleveurs, dans la plupart des cas, cernent l'origine de leurs problèmes sans pour autant les solutionner. Certains problèmes semblent cependant exister de façon chronique sans que tout ait été mis en oeuvre pour les résoudre.

PROBLEME	NOMBRE D'ELEVAGES LE SITUANT PARMI LES PLUS IMPORTANTS
Mortalité en boîte à nid	5
Mortalité à l'engraissement	5
Troubles digestifs au sevrage	2
Troubles digestifs à l'engrais.	5
Problèmes respiratoires	6
Amaigrissement des femelles	3
Fertilité	3
Abcès	5
Mammites	2

* **la présence d'abcès** est présentée par plusieurs éleveurs comme le problème majeur dans la mesure où elle entraîne une saisie de la carcasse, donc une perte sèche sur un animal qui a été engraisé jusqu'au bout. 1,55 % de la totalité des lapins abattus par la coopérative ont été saisis pour ce motif en 1992. Ces abcès se rencontrent plus fréquemment dans les élevages peuplés en HY-PLUS (2,55 contre 1,15 %), mais d'autres facteurs semblent intervenir de façon prépondérante (densité dans les cages à l'engraissement, état de ces cages, hygiène générale, maîtrise de l'ambiance). Ce problème d'abcès est réel chez un éleveur (266 carcasses saisies sur 6801 livrées, soit 3,91 %), alors qu'il est moins important chez les autres (perte de 23 francs annuels en moyenne par CM, soit le bénéfice de 2 lapins).

* **L'hygiène** est en général correcte , mais n'est jamais rigoureuse. Le brûlage des cages est superficiel, et le cycle complet de brossage-trempage-désinfection n'est jamais respecté. Le montant des dépenses annuelles en produits vétérinaires et d'hygiène (34 F/CM en moyenne pour 22 des 25 éleveurs sondés, 38,40 F/CM pour les 5 meilleurs et 19 F/CM pour les 5 moins performants) est assez faible, mais dans les normes si on le rapporte à la quantité de viande produite par CM (40 cts environ par kg vif). Ces dépenses couvrent cependant le plus souvent l'achat d'antibiotiques coûteux (900 F/kg d'oxytétracycline).

On peut donc conclure que l'élevage réunionnais connaît une situation sanitaire relativement favorable; la présence encore importante de races locales plus résistantes et le niveau d'intensification modeste en sont certainement deux raisons majeures. Le problème des abcès est présenté de façon rapide comme préoccupant, mais une étude un peu plus approfondie montre que d'autres aspects ne sont pas à négliger; c'est le cas des mortalités en boîte à nid par exemple, qui paraissent plus normales à l'éleveur, mais qui sont à l'origine d'une baisse de productivité et donc d'un manque à gagner notables.

Plusieurs problèmes doivent disparaître ou s'atténuer avec la rénovation des bâtiments. Les efforts doivent donc concerner la mise en place de plans de prophylaxie plus rigoureux et mieux adaptés, ainsi que le respect de conditions d'hygiène plus strictes. Cela passe par une amélioration de la formation des éleveurs et un renforcement de l'encadrement technique (voir 4.3.3. et 4.3.4.).

4.3.3. La formation.

La formation d'éleveurs débutants a été abandonnée maintenant que la coopérative a un nombre suffisant d'adhérents. Cette formation s'oriente désormais vers le perfectionnement d'éleveurs déjà installés; elle est assurée par le Centre de Formation Professionnelle pour Adultes qui va dispenser cette année, en collaboration avec les techniciens de la CPLR, 5 modules de une semaine destinés à aborder des problèmes spécifiques.

Plusieurs éleveurs (6 en 1990 et 1991, 2 cette année, 10 prévus l'année prochaine) ont pu par ailleurs effectuer des stages de 1 à 2 mois dans des ateliers métropolitains. Les billets d'avion sont pris en charge par l'ANT (Agence Nationale pour l'insertion et la promotion des Travailleurs d'outre-mer).

Il faut noter enfin que la formation des éleveurs multiplicateurs (stage chez le sélectionneur et chez des éleveurs de grands-parentaux) est financée par la Région Réunion (120 000 francs de prévus en 3 ans) dans le cadre du plan sectoriel de l'ODEADOM.

4.3.4. L'encadrement technique.

Il est assuré aujourd'hui, au sein de la coopérative, par 2 techniciens qui se répartissent la tâche par zone géographique. Cependant, un de ces techniciens va être bientôt détaché à temps complet au suivi des élevages multiplicateurs. Son coût est pris en charge à 20 % par la coopérative, le restant étant réparti entre le Conseil Régional et l'ODEADOM.

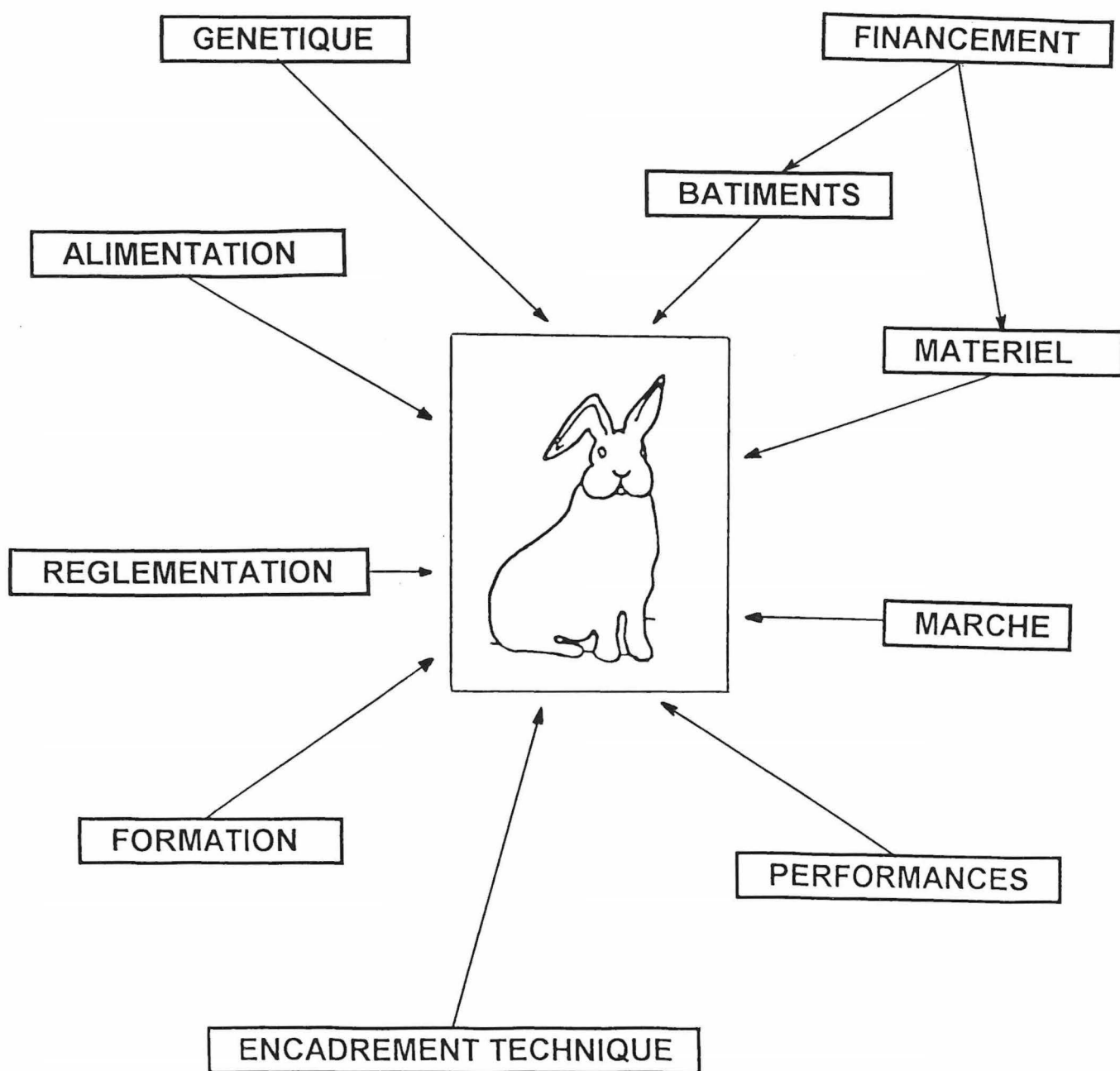
L'autre technicien, chargé de l'encadrement rapproché des éleveurs, est financé à 20 % par la CPLR et à 80 % par le Conseil Régional.

La présence de l'encadrement semble insuffisante sur le terrain; une seule personne peut en effet difficilement s'occuper efficacement d'une centaine de producteurs. Plusieurs problèmes de mortalité anormale qui auraient dû être rapidement résolus ont ainsi été relevés au cours des visites d'élevage. De la même façon, on constate que le Laboratoire Vétérinaire Départemental n'a effectué en 1992 que 86 autopsies de lapins (1,9 % du total), 353 bactériologies (1,9 % également) et 51 parasitologies (1,8 %). Les techniciens ont rarement recours aux services de ce laboratoire, pourtant gratuits jusqu'à aujourd'hui, et ce sont les éleveurs la plupart du temps qui prennent l'initiative de faire analyser leurs animaux.

Cette faiblesse de l'encadrement risque de s'accroître dans les années à venir; les orientations prévues dans le cadre des plans de développement (augmentation de la taille des ateliers, passage à la conduite en bandes, augmentation de la productivité numérique) nécessitent en effet toute la présence plus effective du technicien dans l'élevage.

On note enfin qu'une complémentarité totale n'a pas encore été trouvée entre les rôles du contrôleur des performances de l'EDE et celui des techniciens de la coopérative.

TABLEAU 20
PRINCIPAUX FACTEURS DE PRODUCTION



4.3.5. Propositions. (voir le **TABLEAU 20**)

GENETIQUE

- * Améliorer la qualité des reproducteurs par une sélection plus rigoureuse.
- * Suivre les ateliers multiplicateurs en gestion technique et diffuser les résultats.
- * Revoir à la baisse le prix de vente des reproducteurs.

FINANCEMENT

- * Essayer de faire correspondre la durée des emprunts avec la durée d'amortissement de l'investissement.

REGLEMENTATION

- * Inciter les éleveurs à respecter les délais d'attente médicamenteux.

PERFORMANCES

- * Augmenter la taille moyenne des élevages.
- * Mettre en place un système de sélection des adhérents en fonction des résultats.
- * Réduire significativement l'intervalle entre deux mises-bas par lapine.
- * Généraliser la pratique des opérations regroupées et envisager la conduite en bande pour les plus gros ateliers (plannification des livraisons).
- * Approche plus rigoureuse des problèmes sanitaires.

ENCADREMENT TECHNIQUE

- * Renforcer l'encadrement technique rapproché.
- * Généraliser la gestion technico-économique.

MARCHE

- * Rester vigilant vis-à-vis des importations.
- * Modifier le principe actuel de distribution-livraison des produits de la CPLR.
- * Envisager la congélation comme outil de régulation du marché et comme instrument de conquête de nouveaux créneaux commerciaux.
- * Améliorer l'identification du lapin produit localement.
- * Promouvoir l'image du lapin "pays".

CONCLUSION

La production organisée du lapin à la Réunion est récente et en pleine évolution. Le tonnage prévu pour cette année est en forte hausse après plusieurs années de stagnation. Des parts de marchés ont été gagnées sur les importations de congelé et sur les ventes en vif; la production familiale liée à l'autoconsommation ou à cette vente en vif reste cependant bien implantée et connaît même un certain regain d'intérêt dû à la crise économique.

La situation actuelle et les prévisions à court et moyen termes autorisent un optimisme prudent. Des perspectives intéressantes existent pour la production locale à condition qu'elle reste organisée, qu'elle atteigne même une taille suffisante indispensable à une maîtrise correcte du marché, et que sa croissance demeure harmonieuse.

Un des objectifs majeurs est que les éleveurs puissent vivre décemment de leur production. Ils obtiennent des résultats techniques certes en hausse constante depuis plusieurs années, mais encore bien modestes en moyenne. L'amélioration de leur situation financière, très variable mais plutôt délicate en général, passe par une augmentation notable de la productivité numérique. Le bâtiment et la génétique sont deux facteurs qui ont été identifiés comme prépondérants par les responsables locaux de l'élevage, et le plan sectoriel mis en place en 1992 était destiné à lever ces contraintes.

Le programme de rénovation des bâtiments connaît un succès modéré; le programme d'amélioration génétique est quant à lui en pleine réalisation et des efforts financiers très importants lui ont été consacrés. Le bien-fondé de ce programme ne saurait être remis en cause, mais l'importance qui lui a été accordée mérité d'être confirmée par des résultats probants.

Les progrès passent inévitablement par une approche plus "professionnelle" de la production. Les ateliers doivent atteindre une taille suffisante pour envisager une conduite plus rationnelle des troupeaux, et les éleveurs doivent pouvoir compter sur un soutien technique plus appuyé. La coopérative doit quant à elle chercher à pénétrer de nouveaux marchés et régler le problème de variation saisonnière de la demande.

BIBLIOGRAPHIE

1. Chambre d'Agriculture de la Réunion. Analyse des marges des élevages de lapins en 1989. CA - EDE, 1990, 15 p.
2. Chambre d'Agriculture de la Réunion. Projet Stratégique d'Entreprise. CA, 1993, 110 p.
3. Chambre d'Agriculture de la Réunion. Rapport d'activité 1992 EDE. CA - EDE, 1993, 40 p.
4. Champagne, Jean. Le lapin à l'île de la Réunion. ITAVI, 1983, 66 p.
5. Etablissement Départemental de l'Elevage de la Réunion. Eléments de réflexion sur un livre blanc "Production de lapin". EDE, 1993.
6. Institut d'Emission des Départements d'Outre-Mer. Rapport annuel 1991 Réunion. Paris, IEDOM, 144 p.
7. Lebas (F.) et coll. La production du lapin. Lempdes, Association Française de cuniculture, 1991, 206 p.
8. ODEADOM. L'Agriculture des Départements d'Outre-Mer en chiffres. Edition 1992. Paris, ODEADOM, 1992, 24 p.
9. ODEADOM. Programme sectoriel lapins - La Réunion. Paris, ODEADOM, 1991.
10. ODEADOM. Rapport d'activité 1991. Paris, ODEADOM, 1992, 57 p.
11. "La France cunicole 1992." Cuniculture n°109, 20 (1), jan.-fév. 1993, p. 14-24.
12. Prunaux, Olivier. L'organisation des filières avicoles dans les Départements d'Outre-Mer. CIRAD-EMVT, 1993, 29 p.

ANNEXES

ANNEXE 1 : Carte de l'insolation moyenne annuelle.
Carte des températures moyennes annuelles.
Carte de la pluviométrie moyenne annuelle.

ANNEXE 2 : Fiche hebdomadaire de la GTE AVILAP.

ANNEXE 3 : Fiche mensuelle de la GTE AVILAP.

ANNEXE 4 : Fiche trimestrielle de la GTE AVILAP.

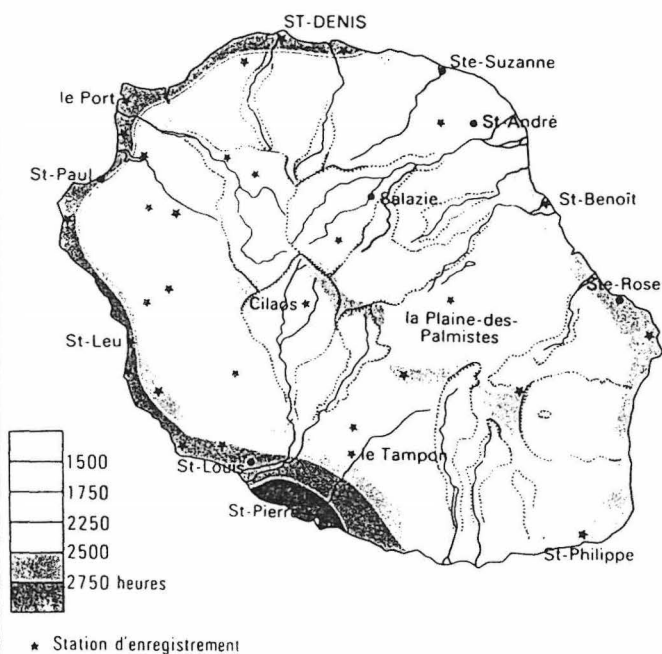
ANNEXE 5 : Fiche d'élevage mâle.

ANNEXE 6 : Fiche d'élevage femelle.

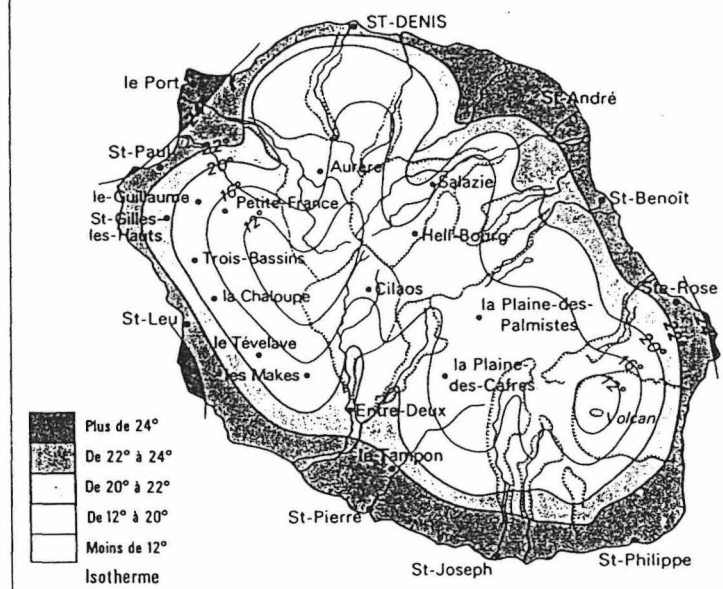
ANNEXE 7 : Fiche d'enquête sanitaire.

ANNEXE 1

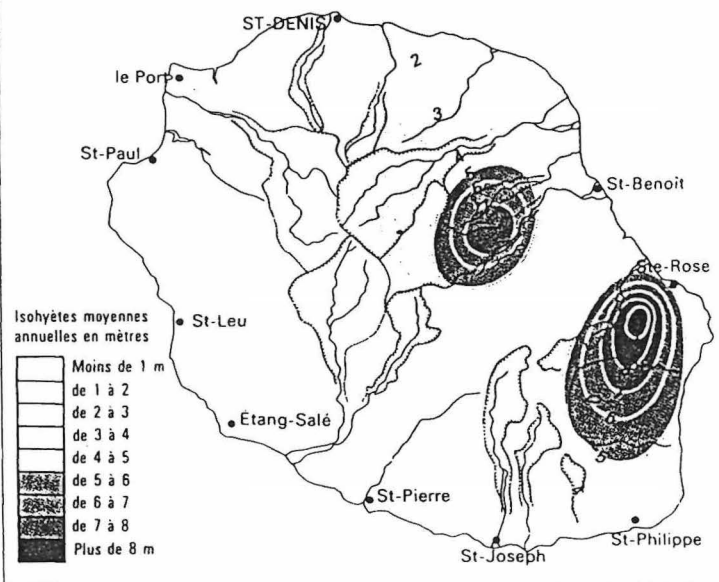
Insolation moyenne annuelle



Températures moyennes annuelles



Pluviométrie moyenne annuelle (1951-1980)



Eleveur :

ETABLISSEMENT DEPARTEMENTAL DE L'ELEVAGE

Contrôle de Performances Cunicole

1	Numéro Elevage :
---	------------------

2	Semaine :
---	-----------

3	Nbre de cages :
---	-----------------

RESULTATS TECHNIQUES

4	Réformes
---	-------------------

5	Femelles mortes
---	--------------------------

6	Femelles entrées
---	---------------------------

7	Caillies
---	-------------------

8	Mise bas
---	-------------------

9	Nés vivants
---	----------------------

10	Morts nés
----	--------------------

11	Portées sevrées
----	--------------------------

12	Nombre de sevrés
----	---------------------------

13	Mort-Naissance-Sevrage
----	---------------------------------

14	Mort engraisant
----	--------------------------

VENTES

15	Chair nombre :
18	Jeunes nombre :
20	Auto-consommés nombre :
21	Gardés nombre :
22	Total nombre :
24	Réformes nombre :

16	Poids :
----	---------

17	Prix :
19	Prix :

23	Prix :
25	Prix :

ANNEXE 3

ETABLISSEMENT DEPARTEMENTAL
DE L'ELEVAGE DE LA REUNION

CONTROLE DE PERFORMANCES

GESTION TECHNICO - ECONOMIQUE LAPINS
=====

F I C H I E R M E N S U E L

INVENTAIRE LE :

NOM ELEVEUR		
ADRESSE		
N° ELEVAGE	1	
N° DU MOIS	2	
QUANTITE D'ALIMENTS ACHETES EN KG	3	
PRIX TOTAL H.T. DE L'ALIMENT	4	
NOMBRE DE REPRODUCTEURS ACHETES	5	
PRIX TOTAL H.T. DES REPRODUCTEURS	6	
GAZ	7	
ELECTRICITE	8	
FRAIS VETERINAIRE	9	
FRAIS DIVERS	10	

ANNEXE 4

ETABLISSEMENT DEPARTEMENTAL DE L'ELEVAGE

CONTROLE DE PERFORMANCES

Gestion Technico-Economique
Lapins

FICHER TRIMESTRIEL

Nom éleveur :
Adresse :

		STOCK DEBUT	STOCK FIN.
1	N° élevage :		
2	N° du trimestre :		
3	Nbre de cages-mères :		
4	Nbre de femelles présentes :		
5	Nbre de mâles :		
6	Nbre de femelles en pré-cheptel :		
7	Nbre de lapins à l'engraissement :		
8	Quantité d'aliments en stock en Kg :		
9	Prix total H.T. du stock d'aliment :		

ANNEXE 5

Mâle N° :		FICHE MALE			Père N° :		
Né le :					Mère N° :		
Cage ♀	Date de Saillie	Palpation		Taux de Fécondité	Date Mise-bas	Nombre de Nés-Vivants	Prolificité Moyenne
		+	-				
Taux de Fécondité = $\frac{\text{Total palpations} +}{\text{Total saillies}} \times 100$				Prolificité Moyenne = $\frac{\text{Total Nés-Vivants}}{\text{Total Mises-bas}}$			

FICHE FEMELLE

TÉL. 27.01.75

CAGE N°

RACE

MÈRE N°

NÉE LE

FEMELLE N°

PÈRE N°

ENTRÉE LE

SAILLIE			palp.		MISE-BAS					SEVRAGE				Cumul sevrés	Observation
N°	Date	Cage Mâle		N°	Date	Nés Viv.	Nés Mo.	A.	R.	Date	Nb Sev.	Pds	N M		
1															
2															
3															
4															
5															
6															
7															
8															
9															
10															

ANNEXE 7

ENQUETE SANITAIRE

NOM :
ADRESSE :

Elevage suivi en gestion technico-économique : OUI NON

NOMBRE DE CAGES-MERES :

LAPINS PRODUITS / CM / AN :

TAUX DE MORTALITE NAISSANCE - SEVRAGE :

TAUX DE MORTALITE A L'ENGRAISSEMENT :

PATHOLOGIE JUGEE LA PLUS IMPORTANTE :

TRAITEMENTS SYSTEMATIQUES :

FRAIS VETERINAIRES ANNUELS :

SOUCHE REPRODUCTEURS :

ALTITUDE DE L'ELEVAGE :

DESINFECTION DES CAGES-MERES :

MAITRISE DE L'AMBIANCE :

A B C D

NIVEAU TECHNIQUE :

A B C D

CARCASSES DECLASSEES POUR ABCES EN 1992 (%) :

BACTERIOLOGIE - ANTIBIOGRAMME :