



**Ovins
Viande**
Collectif BioRéférences



**Collectif
BioRéférences**
Pôle AB
Massif Central



PÔLE AB
—MASSIF CENTRAL—

APPROCHE TECHNICO-ECONOMIQUE DES EXPLOITATIONS OVINES ALLAITANTES EN AGRICULTURE BIOLOGIQUE DU MASSIF CENTRAL

Résultats des campagnes 2014 et 2015

Suivis des exploitations et contribution à la rédaction :

Marie-Line BARJOU, Chambre d'agriculture de la Haute-Vienne

Marc BENOIT, INRA de Clermont-Theix Lyon

Dominique DELTROY, Chambre d'agriculture de la Haute-Loire

Johan Kévin GALTIER, APABA

Marie-Claire PAILLEUX, Chambre d'agriculture du Puy de Dôme

Bernadette VIGNAUD, Chambre d'agriculture de l'Allier

Synthèse des données et rédaction :

Gabriel LAIGNEL, INRA de Clermont-Theix Lyon

Juin 2017

1. Deuxième année de résultats du projet BioRéférences porté par le Pôle AB Massif Central

Le projet BioRéférences a été élaboré pour apporter des réponses à un besoin majeur de références technico-économiques sur les systèmes de productions biologiques.

En 2016, pour la campagne 2014, des synthèses par filière ont été rédigées, mettant en évidence les structures des exploitations et les facteurs de réussite économique en AB. En 2017, avec la campagne 2015 en plus, les observations peuvent être confortées.

En ovins allaitants, des différences se confirment entre la zone Rustique (zR) et le zone Herbagère (zH) et les comparaisons avec des exploitations conventionnelles sont plus solides. Des repères sont identifiables. Une discussion sur l'intérêt de la vente directe peut être engagée.

2. Rappel de l'échantillon de fermes ovin viande

Les 13 exploitations ovines allaitantes suivies pour l'exercice 2015 sont les mêmes que celles suivies pour l'exercice 2014. Les résultats sont donc en échantillon constant.

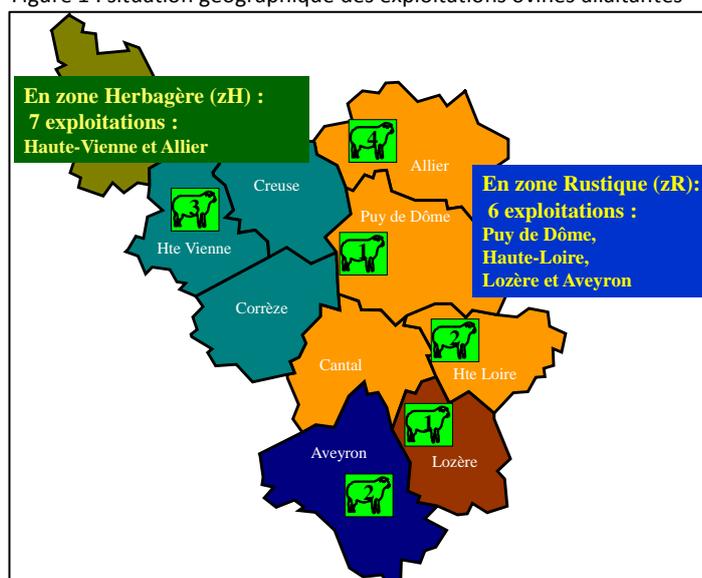
Sept de ces exploitations se situent en zone Herbagère (zH) dont quatre dans l'Allier et trois en Haute-Vienne, et six se situent en zone Rustique (zR) dont deux en Haute-Loire, une en Lozère et deux dans l'Aveyron (Figure 1). Les races ovines utilisées sont adaptées au contexte pédoclimatique de ces régions : en zH, les races herbagères avec majoritairement la Texel, la Charolaise, la Vendéenne et différents croisements, et en zR, les races rustiques avec majoritairement la Rava, la BMC et la Limousine.

2

Parmi ces 13 exploitations :

- Six font de la vente directe d'agneaux contre quatre en 2014. L'une d'entre elles vend des lentilles en direct et une autre possède un atelier de poulets de chairs en vente directe.
- Une exploitation possède un troupeau de 10 vaches allaitantes.

Figure 1 : situation géographique des exploitations ovines allaitantes



3. Evolution entre 2014 et 2015

Sur deux années, les évolutions peuvent renseigner sur l'importance et l'impact des différents critères technico-économiques dans la constitution du revenu (Figure 2).

A superficie constante, l'effectif de brebis augmente de 407 à 434, +7%. La conséquence est une augmentation du chargement de 5%.

La main d'œuvre est stable.

En zR, la productivité du travail (exprimée en kg de carcasse /UMO) baisse de 8% en raison de la baisse de la productivité numérique, de 119 à 93%. La conséquence est une baisse du produit ovin qui est responsable de la baisse de la marge ovine de 59 à 39 €/brebis alors qu'elle reste stable en zH à 99 €.

Néanmoins, **en zR, le revenu se maintient à 20 000 €/UMO** car les aides augmentent avec la mise en œuvre de la réforme de la PAC en 2015 qui favorise les petites structures et ainsi, pour le groupe, compensent la baisse de marge ovine et l'augmentation des charges de structure. **En zH, le revenu se maintient aussi, à 30 200 €/UMO.**

Le coût de production est en hausse en zR alors qu'il est stable en zH.

Figure 2 : Evolutions 2014 - 2015

année	Tous		zone Rustique		Zone Herbagère	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
n	n=13	n=13	n=6	n=6	n=7	n=7
SAU	87	88	78	79	96	95
dont SFP	77	77	68	69	86	85
nb brebis	407	434	295	330	504	523
UMO exploitant	1.21	1.21	1.13	1.13	1.27	1.27
Chargement (UGB/ha SFP)	0.81	0.85	0.66	0.68	0.93	1.00
Kg carc agx/UMO ov	5 185	5 042	4 014	3 678	6 188	6 211
Productivité Numérique éco %	120	103	119	93	122	112
Prolificté %	156	157	170	165	145	150
Mortalité %	17.7	21.7	22.2	27.6	13.8	16.6
Taux de Mise-Bas %	90	88	87	84	93	91
Kg/T agx lourds	17.4	17.7	16.3	16.5	18.4	18.7
€/kg agx lourds	7.03	7.12	7.10	7.27	6.97	6.99
Prod Ovin €/brebis	151	139	137	114	163	161
Kg Ctré/brebis	104	100	132	112	80	89
Charges ovines €/brebis	65	62	73	69	57	56
Marge ovine €/brebis	79.5	71.3	58.7	38.6	97.3	99.4
Marge ovine/UMO exploitant	26 814	25 620	15 263	11 234	38 574	40 873
Autres marges/UMO exploitant	11 169	11 842	9 677	9 808	12 310	13 396
Aides/UMO exploitant	39 069	42 557	37 130	44 028	40 730	41 297
Ch Struct tot/UMO exploitant	44 401	47 429	32 028	36 951	55 007	56 411
Résultat Courant/UMO expl	25 622	25 416	21 714	19 864	28 972	30 175
EBE/UMO exploitant	34 780	36 819	27 791	29 265	40 771	43 294
%EBE/Prod.Brut	36	36	35	35	36	38
Coût de Production €/kg carcasse	16.7	19.0	20.6	25.5	13.3	13.4
Prix revient €/kg carcasse	7.4	8.1	8.8	10.4	6.2	6.1
Rémun.Nb SMIC	1.5	1.5	1.3	1.1	1.7	1.9
T MS utilisés/UGB	1.62	1.57	2.28	2.35	1.05	0.90
% agn 1er semestre	76	74	69	65	82	83
% agn 2ème semestre	24	26	31	35	18	17



4. Comparaison entre la zone Rustique et la zone Herbagère

En faisant la moyenne des deux années par zone, voyons comment se situe la zR par rapport à la zH (Figure 3).

En zR, la SAU, après pondération, est inférieure de près de 20%, mais avec la présence importante de surfaces pastorales et de parcours. L'effectif de brebis est inférieur de 40% et le chargement de 30%.

Un premier facteur impacte fortement le revenu, **la productivité du travail** exprimée en kg de carcasse produits par UMO ovine. Elle est inférieure de 38% en zR, 3850 kg vs 6200 kg. Ceci s'explique par : 1/ un troupeau plus petit par travailleur ovin, 290 brebis vs 368 – 2/ des agneaux vendus plus légers, 16,4 kg de carcasse vs 18,6 kg, lié à la race et à un engraissement en

bergerie vs à l'herbe – 3/ moins de productivité numérique, 106 vs 117% car moins de taux de mise-bas et plus de mortalité agneaux.

Un deuxième facteur est **la marge par brebis**, inférieure de 50%, 49 € en zR vs 98 €. Ceci s'explique par un produit ovin inférieur de 37 € (moins de productivité numérique et des agneaux plus légers) et par des charges ovines supérieures de 14 € (plus de concentré consommé, 122 vs 85 kg/brebis).

Un troisième facteur impacte favorablement le revenu, c'est **le niveau des charges de structure** par UMO exploitant, inférieur de 38% en zR.

Enfin, un quatrième facteur concerne **les aides par UMO exploitant**, identiques dans les deux zones.

Finalement, le résultat courant est inférieur de 30% en zR, 20 800 € vs 29 600 €, et l'EBE de 32%.

Le coût de production est beaucoup plus élevé en zR (23,1 € vs 13,3 €/kg de carcasse) car d'une part les charges d'alimentation sont plus élevées et d'autre part il y a moins d'agneaux produits.

Ces résultats justifient de distinguer ces deux zones, Rustiques et Herbagères. Les contextes pédoclimatiques sont différents. En zR, la durée de l'hivernage est au moins multipliée par deux par rapport à la zH. L'engraissement des agneaux à l'herbe est très rare en zR alors qu'il est plus fréquent et plus aisé en zH essentiellement pour les agnelages de printemps. Tout ceci se traduit par une consommation de fourrages récoltés par UGB de plus du double en zR, 2,32 T vs 0,98 T. La conduite du troupeau est différente entre ces deux zones, d'une part en raison des races utilisées et d'autre part en raison des périodes différentes de pousse de l'herbe. Les races rustiques permettent un plus grand étalement des agnelages grâce à leur faculté de désaisonnement, 33% des agnelages ont lieu au second semestre vs 18%. En début d'année, les agnelages de la zR sont souvent plus tardifs (mars-avril vs février-mars en zH) pour permettre une lactation à l'herbe. A l'automne, la pousse d'herbe peut-être conséquente et des agnelages dès septembre sont courants. La conformation des agneaux rustiques est inférieure à celle des agneaux

herbagers (classements sur la grille EUROPA en O et en R, vs U et E), ce qui pourrait se traduire par un prix/kg inférieur mais cela n'est pas le cas en AB (7,18 € vs 6,98 €). Enfin, le gabarit des races rustiques est nettement inférieur à celui des races herbagères, ce qui, associé à la moindre conformation, pénalise le poids des agneaux vendus, 16,4 kg vs 18,6 kg de carcasse.

Figure 3 : Comparaison entre zone Rustique et zone Herbagère

	AB Rust	AB Herb	Rust/Herb	zone Rustique / zone Herbagère
n	n=6	n=7		
SAU	78	95	-	Des exploitations + petites
Surf pastorale	52		+	mais présence de surf. pastorales ou de parcours
nb brebis	312	513	-	
Nb brebis/UMO ovins	290	368	-	
Chargement (UGB/ha SFP)	0.67	0.97	--	Chargement inférieur, -30% (hors surf. pastorales)
Kg carc agx/UMO ov	3 846	6 199	-	Beaucoup moins de kg carc agneaux, -38%
Kg/T agx lourds	16.4	18.6	-	Des agneaux plus légers
Productivité Numérique éco %	106	117	-	moins de PN
€/kg agx lourds	7.18	6.98	+	Un prix/kg supérieur de 3%
€/tête agx	114	128	-	Le poids inférieur pénalise le prix/tête
Kg Ctré/brebis	122.0	84.5	+	Beaucoup plus de concentré, +44%
% Ctré prélevé	41	35		
€/kg Ctré acheté	0.377	0.427	-	Concentrés achetés - cher, -12%
Prolificité %	167	148		
Mortalité %	24.9	15.2		
Taux de Mise-Bas %	85	92		
Prod Ovin €/brebis	125	162	-	Produit ovin inférieur
Charges ovines €/brebis	71	57	+	et charges ovines supérieures
dt Ctrés €/brebis	51	39	+	
dt fourrages €/brebis	5			
Marge ovine €/brebis	48.7	98.4	-	Marge ovine inférieure de moitié
Marge ovine/UMO exploitant	13 248	39 723		
Autres marges/UMO exploitant	9 742	12 853	-	Moins de marges autres
Aides/UMO exploitant	40 579	41 014		
Ch Struct tot/UMO exploitant	34 489	55 709	-	Moins de charges de structure par travailleur
Résultat Courant/UMO expl	20 789	29 573	-	Résultat courant inférieur de 30%
EBE/UMO exploitant	28 528	42 033	-	EBE inférieur de 32%
%EBE/Prod.Brut	35	37		
Coût de Production €/kg carcasse	23.1	13.3	+	Coût de production très supérieur
Prix revient €/kg carcasse	9.6	6.2		
Rémun.Nb SMIC	1.2	1.8	-	Rémunération inférieure
T MS utilisés/UGB	2.32	0.98		
% agn 1er semestre	67	82		
% agn 2ème semestre	33	18	+	Plus de désaisonnement possible

4

5. Comparaisons entre AB et Conventionnels

L'INRA dispose d'un réseau en ovins allaitants conventionnels sur la Massif-Central, dans des zones comparables à celles du réseau BioRéférences. En 2014 et 2015, en échantillon constant, 23 exploitations sont en zR et 10 exploitations en zH. Ces fermes ne sont pas représentatives de ces zones, ce sont des exploitations témoins suivies sur le long-terme. Toutefois, avec prudence, des grandes tendances peuvent être observées. Les chiffres (Figure 4) sont ceux des moyennes 2014-2015.

Pour nos échantillons, la structure des exploitations en AB (AB) est plus petite que celle des conventionnels (CV), que

ce soit pour la SAU ou les effectifs ovins, surtout en zH. **Le chargement est très inférieur en AB, -40% en zR et -16% en zH** : la recherche d'une autonomie maximale sans apport d'engrais de synthèse explique les écarts de chargement entre AB et CV.

Le prix de vente des agneaux par tête est identique entre AB et CV, mais avec un poids carcasse inférieur en AB (-0,9 kg en zR et -0,3 kg en zH) et un prix/kg supérieur de 11% en zR et 3% en zH.

La productivité numérique est inférieure en AB, car pour les deux zones, le taux de mise-bas est plus faible en raison du rythme d'agnelage plus bas. L'accélération (vers des rythmes de 3 agnelages en 2ans) n'est pas forcément souhaitée en AB et pas forcément possible avec l'interdiction d'utiliser des traitements hormonaux. Aussi, le pourcentage d'agnelages au second semestre n'est que de

33% en AB en zR vs 51% en CV et de 18% en AB en zH vs 40% en CV.

Pour la raison précédente, le produit ovin est inférieur en AB, et les charges ovines sont nettement inférieures en sH. Ainsi, **la marge par brebis est divisée par deux pour la zR par rapport au CV, et elle est identique en zH.**

Les charges de structure par UMO exploitant sont identiques entre AB et CV.

Les autres marges par UMO que ovine (vente directe, cultures, vaches allaitantes) sont supérieures en zR par rapport aux CV et identiques en zH. Il en est de même pour les aides par UMO.

Au final, le résultat courant par UMO est inférieur de 23% en zR et identique en zH.

Le coût de production est plus du double en zR et de 25% supérieur en zH.

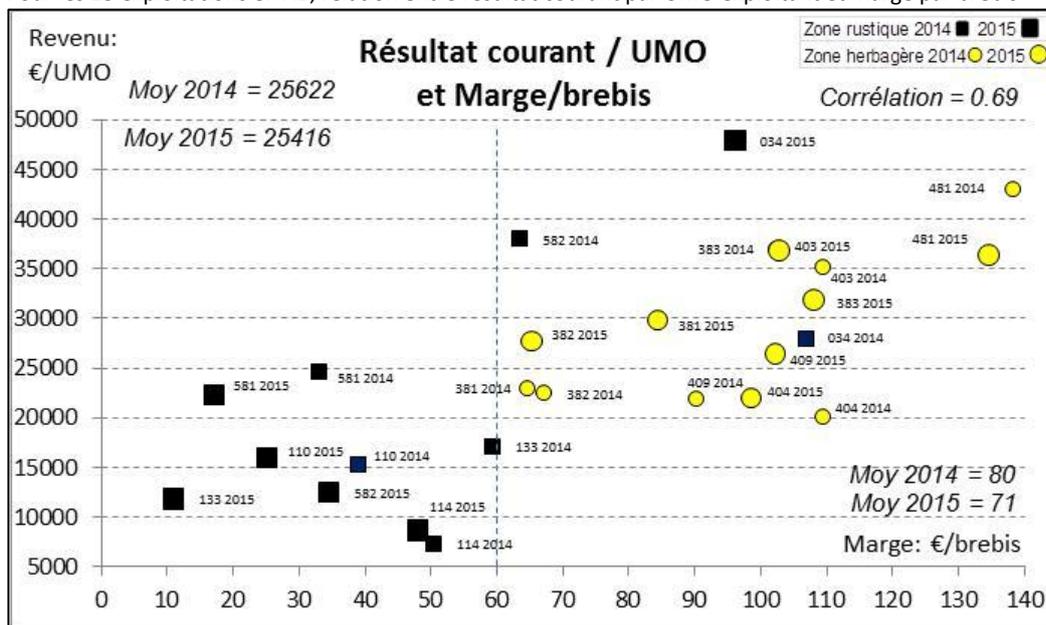
Figure 4 : Comparaisons AB et Conventionnels

	AB Rust	Conv Rust	AB Herb	Conv Herb	Bio/Conv	
	BioRéf	INRA	BioRéf	INRA	Rust	Herb
n	n=6	n=23	n=7	n=10		
SAU	78	82	95	154		-
SFP/SAU %	87	90	89	75		+
nb brebis	312	492	513	682	-	-
Chargement (UGB/ha SFP)	0.67	1.14	0.97	1.07	-	-
Kg carc agx/UMO ov	3 846		6 199			
Kg/T agx lourds	16.4	17.3	18.6	18.9	-	-
€/kg agx lourds	7.18	6.48	6.98	6.76	+	+
€/tête agx	114	110	128	125	=	=
Prolifécité %	167	152	148	161		
Mortalité %	24.9	14.5	15.2	21.3		
Taux de Mise-Bas %	85	116	92	103		
Productivité Numérique éco	106	151	117	131	-	-
Prod Ovin €/brebis	125	179	162	171	-	-
Kg Ctré/brebis	122	180	85	168	-	-
€/kg Ctré acheté	0.377	0.295	0.427	0.285	+	+
dt Ctrés €/brebis	51	52	39	45	=	-
Charges ovines €/brebis	71	78	57	75	-	-
Marge ovine €/brebis	48.7	100.1	98.4	96.1	-	=
Autres marges/UMO exploitant	9 742	6 244	12 853	14 724		
Aides/UMO exploitant	40 579	35 610	41 014	43 207		
Ch Struct tot/UMO exploitant	34 489	36 848	55 709	55 867		
Résultat Courant/UMO expl	20 789	27 028	29 573	29 644	-	=
EBE/UMO exploitant	28 528	37 547	42 033	48 429	-	-
%EBE/Prod.Brut	35	42	37	38		
Coût de Production €/kg carc	23.1	10.2	13.3	10.6	+	+
Rémunération en nb SMIC	1.2	1.9	1.8	2.0		
T MS utilisés/UGB	2.32	1.99	0.98	1.30		
% agn 1er semestre	67	49	82	60		
% agn 2ème semestre	33	51	18	40		



Ces comparaisons mettent en évidence des résultats en AB moins favorables en zR par rapport à la zH. Au paragraphe 4, nous en avons expliqué les raisons. Néanmoins, **au-delà des moyennes, il existe une grande diversité des résultats.** En zR, le résultat courant par UMO dépasse 20 000 € en 2014 et en 2015 pour deux exploitations. En zH, le résultat courant par UMO est toujours supérieur à 20 000 € (Figure 5). Sans rappeler les composantes du résultat, il est intéressant d'étudier de plus près les facteurs de réussite économique de ces deux exploitations de la zR, les numéros 034 et 581.

Figure 5 : Pour les 13 exploitations en AB, relation entre résultat courant par UMO exploitant et marge par brebis



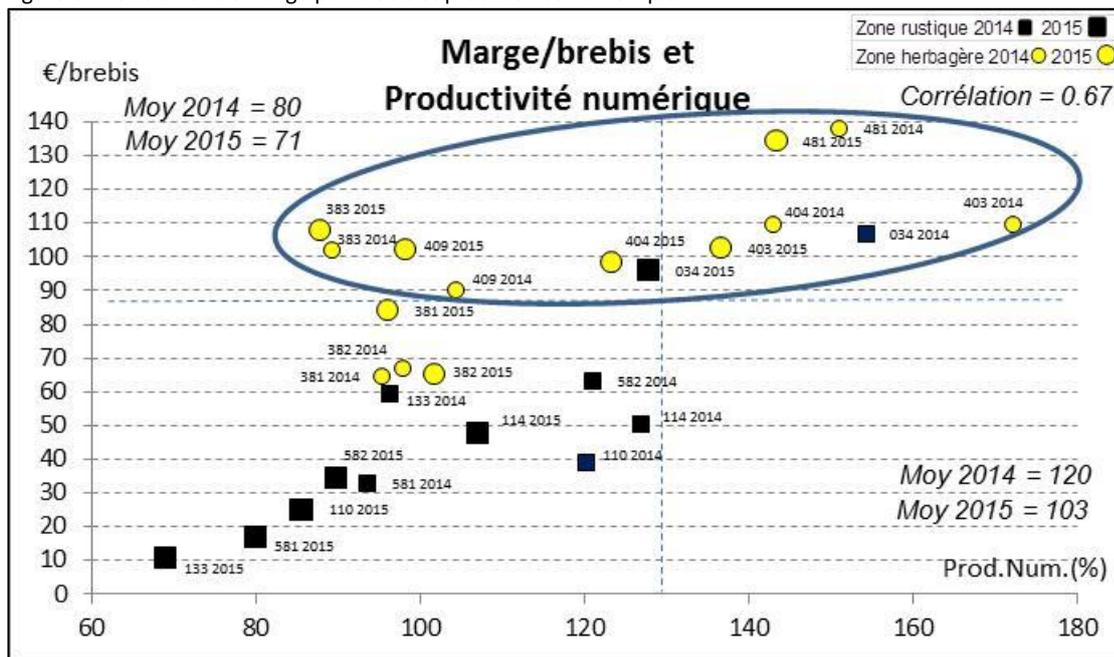
6. Facteurs de réussite économique en zone Rustique et repères

Les graphiques 5 à 12, concernent les 13 exploitations ovines allaitantes en AB.

Sur la figure 5, nous voyons que le n° 581 obtient un revenu supérieur à 20 000 €/UMO avec une marge ovine inférieure à 60 €/brebis, alors que le n° 034 obtient aussi un revenu supérieur à 20 000 €/UMO avec une marge ovine supérieure à 60 €/brebis.

Sur la figure 6, nous voyons que l'obtention d'une bonne marge par brebis est très liée à la productivité numérique, surtout pour le zR. La faible marge du 581 s'explique par sa faible productivité numérique. Par conséquent des facteurs positifs doivent permettre au 581 de dégager un revenu au-dessus de 20 000 €/UMO.

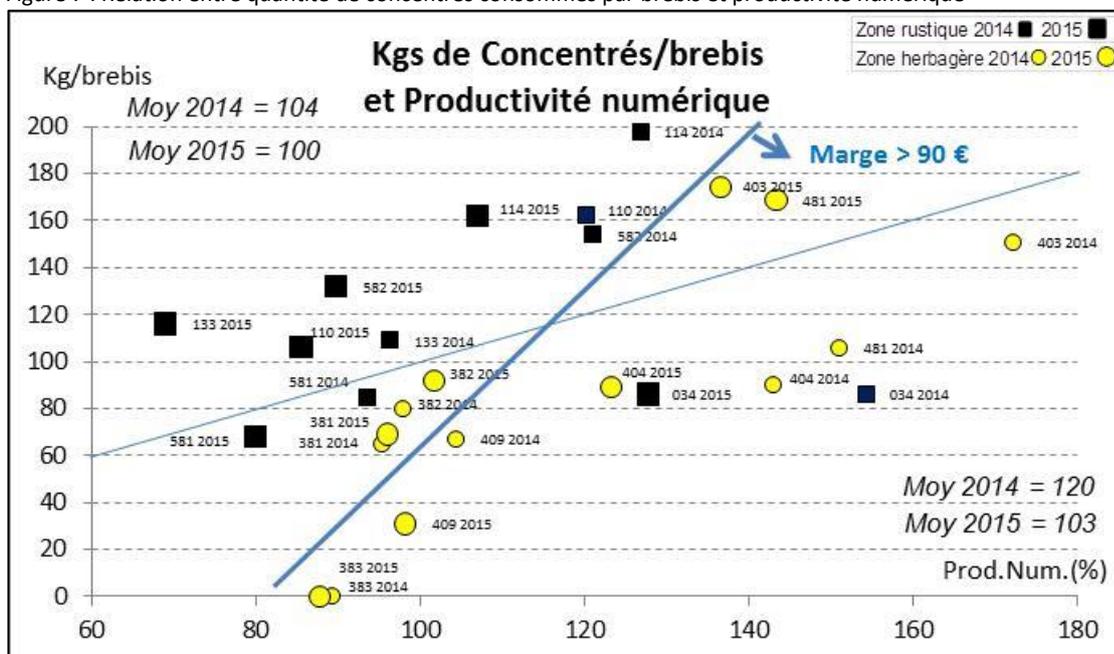
Figure 6 : Relation entre marge par brebis et productivité numérique



6

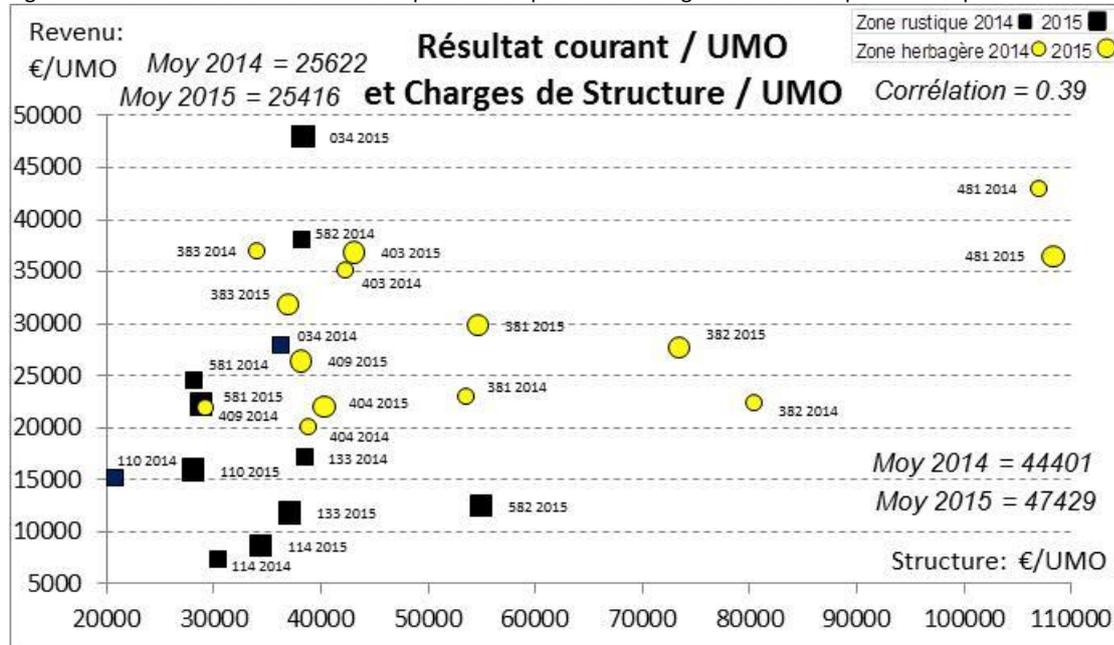
Sur la figure 7, la consommation de concentrés par brebis pour le couple mère-agneaux, est identique entre le 581 et le 034, étant par ailleurs tous les deux les plus faibles consommateurs de la zR.

Figure 7 : Relation entre quantité de concentrés consommés par brebis et productivité numérique



Le facteur essentiel expliquant le résultat du 581, est son faible niveau de charges de structure par UMO (Figure 8), avec un écart de -10 000 €/UMO avec le 034. La vente directe est un autre facteur, moins important, qui concerne 40 à 50% des agneaux, soit une marge supplémentaire de 1400 € en 2014 et 8300 € en 2015.

Figure 8 : Relation entre résultat courant par UMO exploitant et charges de structure par UMO exploitant



La faible de consommation en aliments concentrés est le point commun entre ces deux exploitations. Ce facteur est crucial en zR, alors que le prix/kg du concentré consommé (intégrant un prix de marché pour le concentré produit) est supérieur de 28% à celui du CV pour les groupes considérés. Le prix du concentré acheté pour les agneaux en AB peut être deux fois supérieur à celui du CV. A noter que pour la zH, ce prix est supérieur de 50% à celui du CV (Figure 4). D'où l'importance des économies en concentré, plus difficiles en zR qu'en zH, car la période de pâturage est plus courte.

L'éleveur 034 arrive à être économe tout en étant productif. Pour cela, les forts besoins du troupeau coïncident avec la pousse de l'herbe. 65% des agnelages ont lieu de fin mars à début avril en bergerie, avec une lactation à l'herbe et une majorité des agneaux finis au pâturage avec des concentrés seulement après sevrage. 35% des agnelages ont lieu en novembre, la fin de gestation étant assurée à l'herbe, la lactation et l'engraissement des agneaux en bergerie, rationnés à 800 gr de concentrés par agneau. La consommation de concentrés par agneau est en moyenne par an de 30 kg et celle des brebis de 40 à 50 kg. Ceci ne peut être obtenu que par un pâturage important et des fourrages récoltés de qualité avec la **mise en œuvre de deux pratiques** :

- des fauches précoces sur 1/3 des surfaces fauchées pour obtenir d'une part des fourrages de qualité et d'autre part des repousses de qualité et saines pour le pâturage des brebis en lactation avec leurs agneaux.
- un pâturage tournant, les lots changeant de parcelle tous les 4 à 8 jours selon la saison, ce qui suppose un découpage suffisant du parcellaire tout en étant assez regroupé. Cette pratique développe la présence de légumineuses.

De façon plus générale, les figures 6 et 7, mettent en évidence l'équilibre et la cohérence à rechercher entre la productivité numérique et la consommation de concentrés :

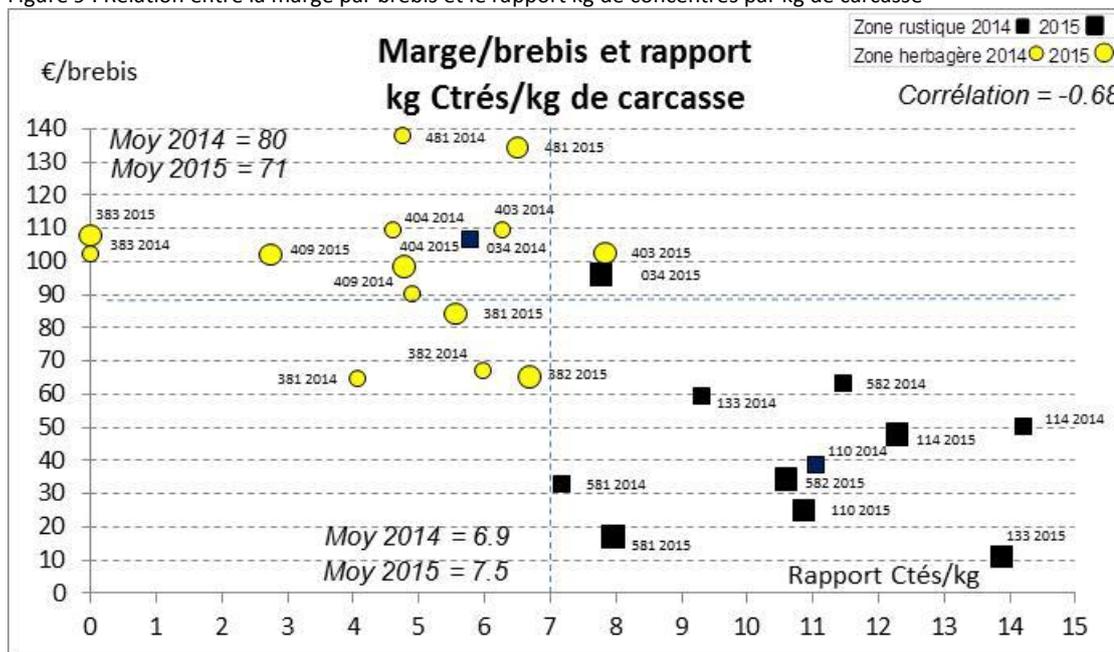
1/ Si la productivité numérique est élevée la consommation de concentrés doit être modérée, avec un rapport Kg de concentrés/brebis sur productivité numérique inférieur à 1,2. Par exemple 170 kg de concentrés pour 140% de productivité numérique (n° 481), ou mieux, 150 kg de concentrés pour 170% de productivité numérique (rapport < 1) (n° 403 en 2014).

2/ Si la productivité numérique est plutôt faible, voisine de 100%, la consommation de concentrés doit être très très faible, de 35 à 65 kg, soit un rapport < 0,6 (n° 409, 381, 382).

Lorsque la productivité numérique dépasse 130%, la marge par brebis est supérieure à 90 €. 23% des éleveurs du groupe sont dans cette situation et seul 1 éleveur sur 6 est de la zone Rustique. Pourtant, le 581 arrive à un bon revenu, car il est économe sur les charges de structure et il a développé la vente directe.

Une autre façon synthétique d'illustrer les propos précédents, est la Figure 9, sur laquelle le N° 034 est le seul de la zR à être assez économe en concentrés consommés par kg de carcasse et à dégager une bonne marge ovine par brebis.

Figure 9 : Relation entre la marge par brebis et le rapport kg de concentrés par kg de carcasse

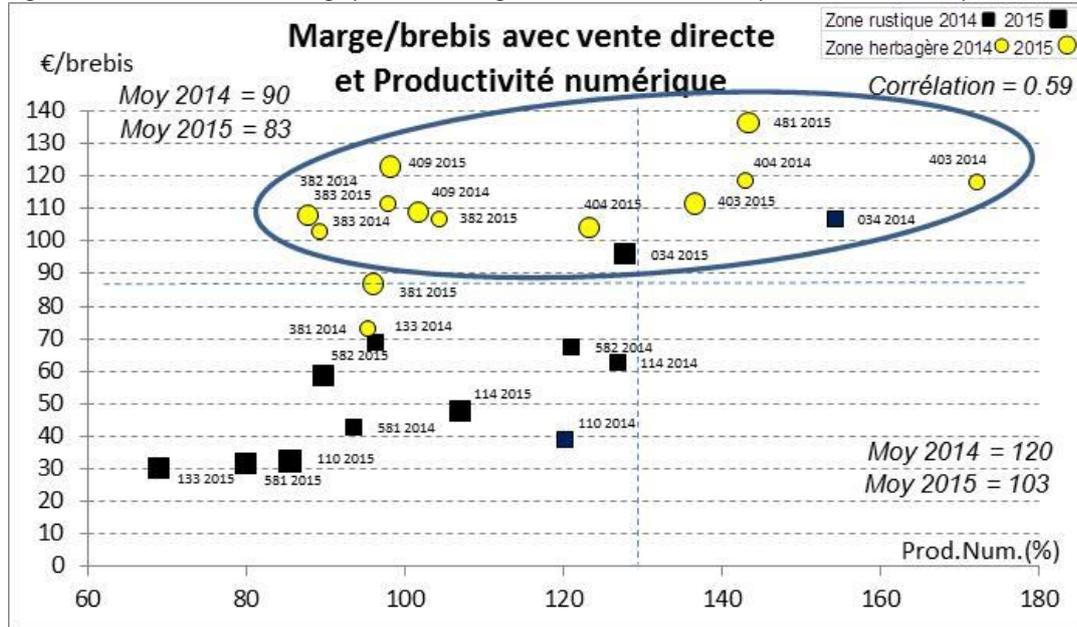


7. Intérêt et limites de la vente directe

La méthodologie adoptée pour la vente directe est la suivante : la marge de la vente directe est obtenue en calculant la plus-value de la vente directe par rapport à un prix de marché moins les frais d'abattage et de découpe. Dans tous les calculs précédents de marge ovine, la vente directe ne figure pas. Elle est considérée ici comme un atelier complémentaire et fait partie du résultat courant. Cette méthode permet de comparer des prix de vente d'agneaux, des marges ovines, pour un mode de commercialisation identique avec des prix proposés par le marché en circuit long. Ce choix méthodologique a été fait pour la filière ovine allaitante, car le produit est homogène. Il correspond très majoritairement à un agneau engraisé et commercialisé en carcasse.

Afin de vérifier si l'intégration de la vente directe dans la marge par brebis change les équilibres et les repères, la figure 10 peut être comparée à la figure 6. Le positionnement des éleveurs les uns par rapport aux autres est le même, les équilibres sont donc maintenus.

Figure 10 : Relation entre la marge par brebis intégrant la vente directe et la productivité numérique



La proportion d'agneaux vendus en direct pour le groupe n'est pas très importante, 12% en 2014 et 17% en 2015 (Figure 11). Par contre, pour cinq éleveurs elle dépasse 30% et pour deux 70%.

Le prix/kg des agneaux vendus en directe dépasse celui en circuit long, mais pour quelques-uns le prix de la vente directe est très proche du prix maxi pour le circuit long (Figure 11). Plus étonnant, le prix/tête peut être inférieur à celui du circuit long car pour ces éleveurs, les agneaux sont vendus à un poids carcasse relativement bas (Figure 12). On peut penser que la vente directe permet parfois de commercialiser des agneaux légers (ou trop lourds) qui seraient déclassés en circuit long.



Figure 11 : Relation entre le prix/kg de carcasse des agneaux intégrant la vente directe et la proportion d'agneaux vendus en direct

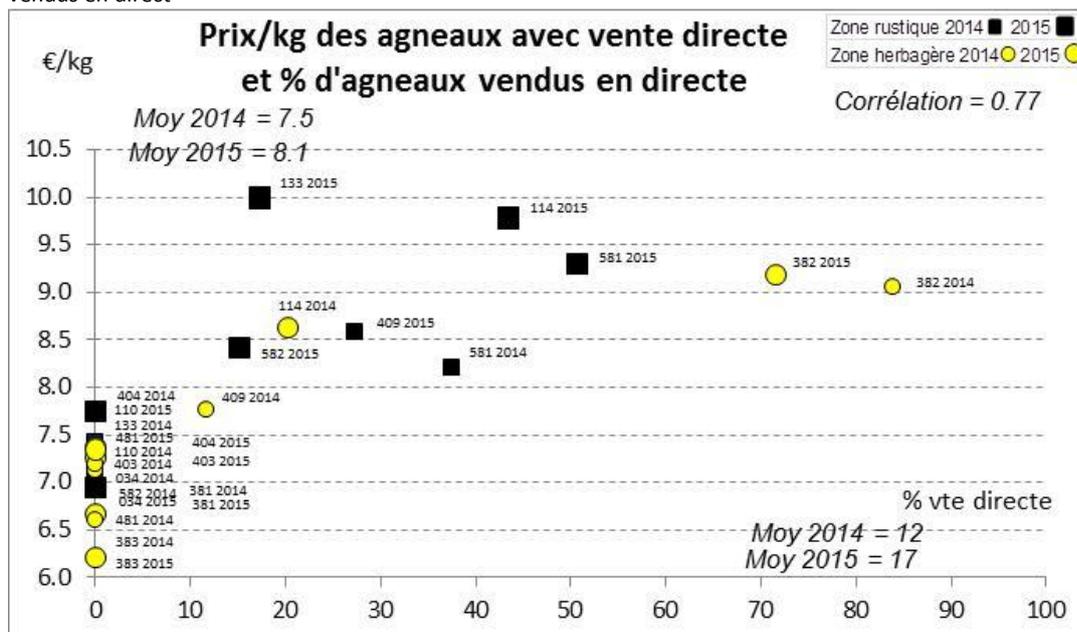
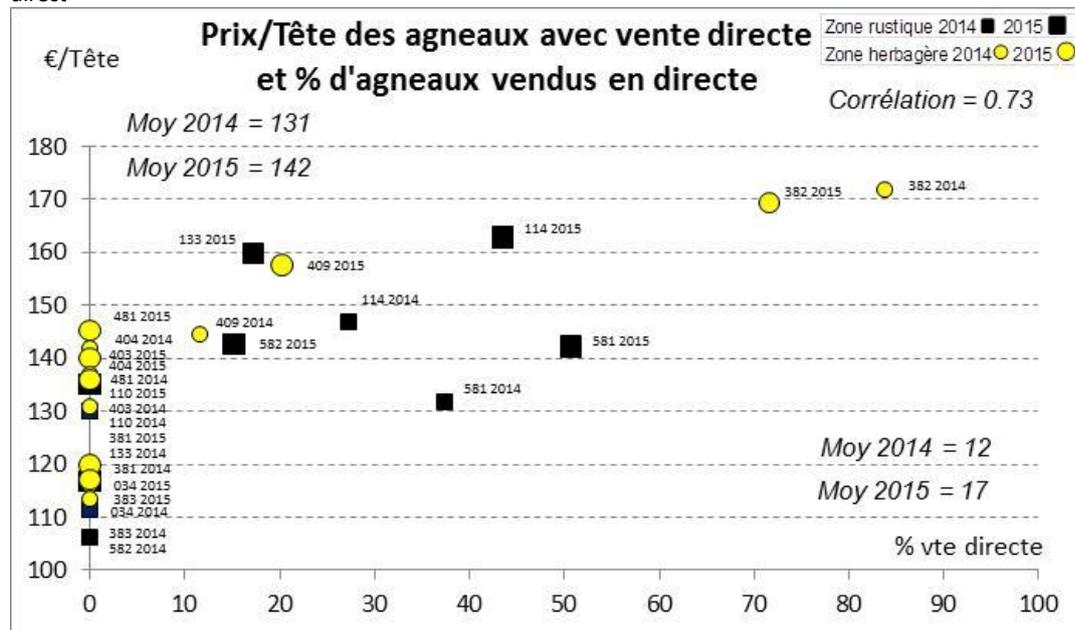


Figure 12 : Relation entre le prix/tête des agneaux, intégrant la vente directe, et le pourcentage des agneaux vendus en direct



La méthodologie décrite précédemment identifie la plus-value liée à la vente directe ainsi que les frais d'abattage et de découpe. Pour l'année 2015, pour cinq élevages, nous avons pu préciser ces chiffres dans les figures 13 et 14. Les marges de la vente directe vont de 0 à 3,6 €/kg de carcasse pour des prix de vente allant de 10 à 16,8 €/kg de carcasse. L'éleveur 382 se distingue des autres par son prix de vente et son niveau de charges car il commercialise ses agneaux en carcasses entières et donc ne supporte pas les frais de découpe. L'éleveur 114 ne dégagne pas de marge pour deux raisons : il supporte un niveau de charges élevées en lien avec un atelier de découpe collectif à financer, et il commercialise ses agneaux à un prix modéré par rapport au 333.

Un calcul théorique peut aider l'éleveur à définir son prix de vente directe afin de dégager une marge :

La figure 3 nous donne un prix moyen de commercialisation du kg de carcasse à 7 €. Prenons en 1^{er} ce prix de marché à couvrir en vente directe. En 2^{ème}, se rajoutent les frais d'abattage et de découpe que l'on peut évaluer sur la Figure 14 à 3,5 €/kg en moyenne. Le total est de 10,5 € pour un agneau que nous prendrons à 17 kg de carcasse, soit 178,5 € l'agneau. Un 3^{ème} niveau est la perte due au parage lors de la découpe (gras, abats, os) qui va de 10 à 15%. Prenons 12,5%, ce qui donne 14,9 kg de viande une fois l'agneau découpé. Pour

couvrir un prix de l'agneau à 178,5 € pour 14,9 kg de viande, son prix de vente au kg est de 12 € HT ou 12,7 € TTC (TVA à 5,5%). Ce prix n'intègre pas les frais de commercialisation (déplacements, promotions, etc. ...) ainsi que la rémunération du temps de l'éleveur pour toute la démarche de vente directe. **Un prix minimum pour couvrir l'ensemble des charges et un peu de rémunération serait de 15 €/kg TTC (ou 14,2 € HT).**

Sur la Figure 13, trois éleveurs qui commercialisent à moins de 13 € HT arrivent à dégager une marge de 1,8 € à 3,3 €/kg, car le prix de marché servant au calcul est celui espéré par l'éleveur au regard des autres agneaux commercialisés qui peut correspondre soit à un prix en AB inférieur à 7 €, soit à un prix de vente conventionnel.

Plusieurs arguments sont avancés par les éleveurs en faveur de la vente directe :

- avoir la satisfaction d'aller jusqu'au bout du produit,
- avoir un dialogue et une reconnaissance du travail avec les clients,
- répondre à une demande,
- être libre de fixer un prix pour les produits.

Ce dernier point justifie toute l'attention de l'éleveur pour le calcul effectué précédemment afin qu'il valorise son temps et ses efforts.



Figure 13 : Relation entre la marge de la vente directe et le prix de vente au kg de viande des agneaux en directe

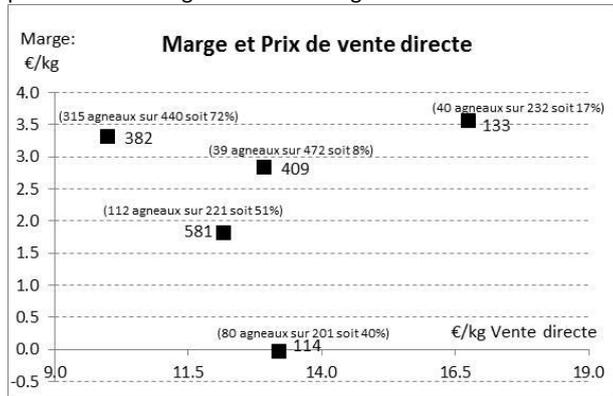
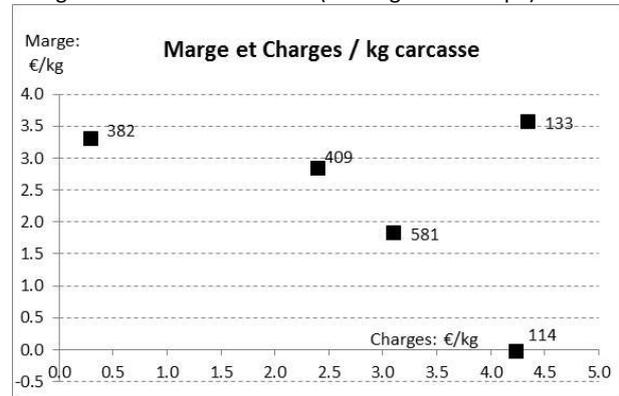


Figure 14 : Relation entre la marge de la vente directe et les charges liées à la vente directe (abattage et découpe)



8. Conclusion et discussion

Pour 2014 et 2015, le résultat courant par UMO exploitant pour le groupe des treize éleveurs ovins allaitants du collectif BioRéférences est identique, à 25 400 €. Il faut étudier dans le détail les composantes de ce résultat et séparer les éleveurs de la zR et de la zH pour s'apercevoir que **les composantes techniques se sont dégradées surtout en zR, entraînant une baisse du revenu pour cette zone et un maintien pour la zH**. Enfin, il faut regarder le résultat de chaque éleveur pour s'apercevoir que deux éleveurs de la zR dégagent un résultat courant supérieur à 20 000 € par UMO et qu'un éleveur de zR a le meilleur résultat du groupe des treize éleveurs, soit 48 000 € par UMO.

Il est possible, plus facilement en zH qu'en zR, **d'obtenir un résultat économique équivalent à celui du conventionnel**, c'est-à-dire 30 000 € par UMO, 42 000 € d'EBE, un rapport EBE/produit de près de 40%. Pour cela, rappelons quelques repères :

- Pour une marge par brebis supérieure à 60 €, le résultat courant/UMO peut dépasser 25 000 €.
- Par UMO, avec plus de 5 000 kg de carcasse d'agneaux produits, le résultat courant peut dépasser 30 000 € et avec plus de 2 800 kg de carcasse d'agneaux produits, le résultat courant peut dépasser 20 000 €.
- Des charges de structure modérées, à 30 000 €/UMO, soit 470 €/ha, peuvent permettre de dégager un revenu de 20 000 €/UMO même si la marge ovine est en moyenne de 25 € sur 2ans, situation du n° 581. Quelle que soit la zone, les trois facteurs du revenu décrits précédemment (marge par brebis, productivité du travail, charges de structure) et un quatrième, les aides par travailleurs, se combinent pour optimiser le résultat économique. Le 1^{er} facteur du revenu demeure, dans la majorité des situations (le 581 échappe à cette observation), la marge par brebis. En zH, les économies de charges d'alimentation sont facilitées par une pousse d'herbe relativement longue ce qui étend les périodes de pâturage des brebis et des agneaux. En zR, la valorisation de l'herbe par des animaux à forts besoins (brebis en fin de gestation ou en lactation, agneaux en finition) est essentielle pour économiser un maximum d'aliment concentré. La productivité numérique est un élément constitutif du résultat, mais n'est pas déterminante si l'ensemble des charges (alimentation et de structure) sont très faibles. Par exemple, les éleveurs n° 481 et 581 sont dans des logiques opposées : le 481 maximise sa productivité numérique avec des charges d'alimentation modérées mais a de grosses charges de structure ; le 581 a peu de productivité numérique, peu de charges d'alimentation et très peu de charges de structure. Le 034 est très productif avec peu de charges d'alimentation et peu de charges de structure, ce qui lui permet de maximiser son revenu.

La valorisation des agneaux a été abordée par le biais de la vente directe, avec la nécessité de définir un prix de vente suffisant pour que celle-ci soit économiquement intéressante par rapport à un circuit long. En circuit long, le prix/kg des agneaux va de 6,2 € à 7,8 €. La capacité d'écouler les agneaux sur un circuit bio rémunérateur est plus déterminant que la conformation ou la race de l'agneau. Avec une forte dispersion, l'impact des prix dans la composition de la marge ovine n'est pas négligeable, aussi fort que celui de la productivité numérique. Un marché bio peu rémunérateur peut engager un éleveur vers une démarche de vente directe, même ça n'est généralement pas sa seule motivation.

CONVENTIONS METHODOLOGIQUES ET LEXIQUE

EMP : Effectif Moyen Pondéré calculé pour les femelles de plus de 6 mois. Tous les ratios exprimés par brebis sont en réalité par EMP.

La Surface Totale (ST) : elle intègre la totalité des parcours et des surfaces pastorales.

SAU : la Surface Agricole Utile prend en compte les parcours en les pondérant, et les surfaces pastorales sont calculées en fonction du temps passé par les animaux sur ces surfaces (nous avons les informations).

SFP : Surface Fourragère Principale ou ensemble des surface fourragère.

UMO : Unité de Main d'œuvre qui correspond à une personne occupée à plein temps sur l'exploitation.

UGB : Unité de Gros Bétail qui correspond à l'ingestion de 4750 kg de MS (Matière Sèche) de fourrages par an.

Poids carcasse et prix/kg des agneaux : il s'agit des agneaux lourds bergerie et herbe (sans intégrer les légers et les agneaux de lait).

Prise en compte de la vente directe ou semi-directe d'agneaux : le prix/kg retenu dans la marge ovine est celui d'un prix de marché en filière longue. La plus-value vente directe et les charges de cette vente (découpe et abattage) constituent un atelier hors-sol. Les poids carcasse sont ajustés à un poids carcasse correspondant à ce circuit long (perte de 10 à 15% du poids carcasse en barquette).

Kg de concentrés : ce sont tous les concentrés consommés, y compris ceux produits sur l'exploitation. Ils prennent en compte les minéraux.

Productivité Numérique (PN) : il s'agit de la productivité numérique économique qui est retenue, soit le nombre d'agneaux vivants par femelles de plus de 6 mois.

Marge par brebis : il s'agit de la différence entre le produit ovine dont l'Aide Ovine (la seule aide comptée ici) et les charges ovines dont les frais de la SFP (au prorata des UGB herbivores si besoin).

Frais d'estive et de mise en pension : Ils sont pour moitié dans la marge ovine et l'autre moitié en charges de structure.

Les charges de structure : c'est l'ensemble des charges fixes (MSA, salaires, mécanisation, bâtiments, charges foncières, frais financiers, amortissements, services, assurances et frais de gestion). Les travaux par tiers sont intégrés aux frais de mécanisation.

Electricité, eau et gaz d'un atelier hors-sol sont comptés en frais d'élevage de l'atelier hors-sol.

Résultat courant : c'est le produit d'exploitation moins l'ensemble des charges qui intègrent les amortissements et les frais financiers y compris ceux liés aux emprunts fonciers. Le résultat est exprimé par UMO exploitant.

Revenu disponible : par rapport au résultat courant, le capital des emprunts remboursé dans l'année, y compris fonciers, est compté en charges et remplacent les amortissements qui ne sont pas comptés.

Marges brutes « autres » : ce sont des marges bovines et hors-sol (vente directe ovine, vente directe de poulets, vente directe de lentilles).

Coût de production : ensemble de charges qu'il faut engager pour produire 1 kg de viande (avec un salaire fictif fixé à 1.5 SMIC par convention) ou dit autrement, total des charges affectées à l'atelier ovine viande (charges ovines et de structure, y compris les salaires mais MSA familiale non comptée en charge puisque la rémunération du travail est en SMIC brut) + rémunération du travail à hauteur de 1,5 SMIC brut + rémunération du capital, le tout divisé par les kg de carcasse d'agneaux produits.

Prix de revient : prix auquel il faudrait vendre un kg de viande pour arriver à couvrir le « salaire fictif » des exploitants fixé à 1.5 SMIC par convention ou dit autrement, coût de production – total des aides affectées à l'atelier ovine viande (aides ovines et aides générales)/kg de carcasse d'agneaux produit. Il mesure le prix du kg de viande nécessaire pour : - rémunérer la main d'œuvre à hauteur de 1,5 SMIC brut par travailleur ; - le foncier au prix d'un fermage moyen, - et les capitaux au taux du livret A, compte tenu du montant déjà couvert par les aides.

CONTACTS FILIERE OVIN VIANDE

APABA

Carrefour de l'agriculture
12 026 Rodez cedex 9
Tél / fax : 05 65 68 11 52
@ : www.aveyron-bio.fr

Contact : Johan Kévin GALTIER
Mail : filiere@aveyron-bio.fr

Chambre d'agriculture de l'Allier

Antenne de Montluçon
1 quai Louis Blanc
03100 MONTLUCON
Tél : 04 70 28 92 20

@ : www.allier.chambagri.fr
Contact : Bernadette VIGNAUX
Mail : bvignaud@allier.chambagri.fr

Chambre d'agriculture de la Haute-Vienne

SAFRAN - 2 avenue Georges Guingouin
CS 80912 PANAZOL-87017 LIMOGES
Cedex1
Tél : 05.55.87.50.40.83 et 06.12.65.32.60

@ : www.limousin.synagri.com
Contact : Marie Line BARJOU
Mail : ml.barjou@haute-vienne.chambagri.fr

Chambre d'agriculture de la Haute-Loire

16 Boulevard Bertrand
BP 20343
43012 LE PUY en VELAY
Tel. 04 71 07 21 30
Portable : 06 78 94 87 77

@ : www.haute-loire.chambagri.fr

Contact : Dominique DELTROY

Mail : dDeltroy@haute-loire.chambagri.fr

Chambre d'agriculture du Puy de Dôme

11 Allée Pierre de Fermat - BP 70007
63171 Aubière cedex
Tel : 04 73 44 45 46
Fax : 04 73 44 45 50

www.chambre-agri63.com
Contact : Marie Claire PAILLEUX
Mail : m-c.pailleux@puy-de-dome.chambagri.fr

INRA de Clermont-Theix Lyon

Unité Mixte de Recherche sur les Herbivores (UMRH)
Centre de recherche Auvergne-Rhône-Alpes
63 122 Saint Genès-Champanelle
Tel : 04 73 62 41 32

@ : www.inra.fr
Contact : Gabriel LAIGNEL
Mail : gabriel.laignel@inra.fr

INRA de Clermont-Theix Lyon

Unité Mixte de Recherche sur les Herbivores (UMRH)
Centre de recherche Auvergne-Rhône-Alpes
63 122 Saint Genès-Champanelle
Tél : 04 73 62 41 34

@ : www.inra.fr
Contact : Marc BENOIT
Mail : marc.benoit.2@inra.fr



LE PROJET BIOREFERENCES

Maîtrise d'ouvrage et coordination : Pôle AB Massif Central

Projet financé dans le cadre de la Convention de Massif / Massif Central

1ère tranche (mi 201/2016) financée par l'Etat (FNADT), les régions Languedoc-Roussillon, Auvergne et Rhône-Alpes, et les départements de l'Aveyron et de la Corrèze

2ème tranche (année 2017) financée par l'Etat (FNADT), la région Nouvelle Aquitaine (dossier en instance) et le département de la Corrèze

Contact : Julie GRENIER

Mail : jgrenier.polebio@gmail.com