



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

**3<sup>ème</sup> année de suivi**

Résultats des campagnes 2014, 2015 et 2016

*Suivis des exploitations et contributions à la synthèse :*

Alexandre BANCAREL, APABA

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

Marc BENOIT, INRA de Clermont-Theix Lyon

Louis-Marie CAILLEAU, Chambre régionale d'agriculture Nouvelle Aquitaine

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

Johan Kévin GALTIER, APABA

Gabriel LAIGNEL, INRA de Clermont-Theix Lyon

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

Avril 2018

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

Avec les résultats de l'année 2016, le projet BioRéférences enrichit son recueil de références technico-économiques sur les systèmes Ovins Viande en production biologique.

La synthèse de la campagne 2014 a permis de mettre en évidence les structures des exploitations ainsi que les facteurs de réussite économique en AB. La synthèse des campagnes 2014 et 2015 conforte ces résultats, confirme les différences entre la zone Rustique (zR) et la zone Herbagère (zH), consolide les comparaisons avec des exploitations conventionnelles et identifie les principaux repères. Une discussion sur la vente directe montre les intérêts et les limites économiques de ce mode de valorisation des agneaux.

Pour la campagne 2016, nous allons aborder l'évolution sur 3 années des résultats, les comparer à ceux d'exploitations en conventionnel et voir si les repères et les équilibres sont toujours les mêmes. Nous approfondirons la notion de coût de production.

## 2. Rappel de l'échantillon de fermes ovin viande

Les 13 exploitations ovines allaitantes suivies pour l'exercice 2016 sont les mêmes que celles suivies pour les exercices 2014 et 2015. Les résultats sont donc en échantillon constant.

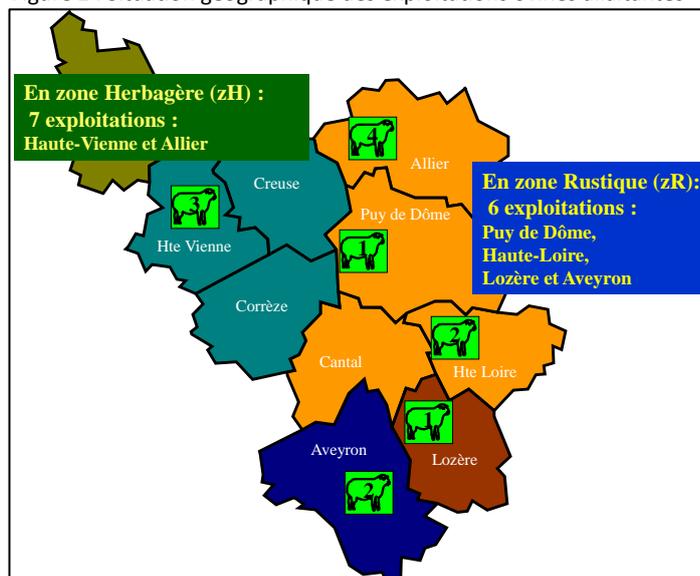
Pour rappel, sept de ces exploitations se situent en zone Herbagère (zH), dont quatre dans l'Allier et trois en Haute-Vienne, et six se situent en zone Rustique (zR), dont deux en Haute-Loire, une dans le Puy-de-Dôme, une en Lozère et deux dans l'Aveyron (Figure 1). Les races ovines utilisées sont adaptées 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.

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. Evolutions sur 3 ans

Pour l'ensemble des exploitations, en moyenne sur 3 ans (figure 2), la SAU et la SFP ont été stables alors que le nombre de brebis a augmenté de 8 %, de 407 à 440. En zR, l'effectif moyen atteint 347 brebis (+ 18 %), avec 76 ha de SAU. En zH, l'effectif moyen est de 520 brebis (+ 3 %), avec 95 ha de SAU. Cette augmentation des brebis à surface constante a deux conséquences :

1/ Le chargement a augmenté de 12 %, de 0,81 à 0,91 UGB/ha. En zR, l'augmentation a été importante, +21 % pour le groupe (+15 % en enlevant un éleveur qui s'est séparé, en 2016, de 90 ha dont 72 ha de parcours) ; deux exploitations sont en croissance de cheptel mais avec des surfaces à reprendre à l'avenir. En zH, l'augmentation de chargement a été de 10 % ;

2/ Avec une main-d'œuvre assez stable, la productivité du travail en kg de carcasse d'agneaux produits par UMO ovins a été en hausse, et ceci pour les deux zones, +11 % en zR et +6 % en zH.

Les résultats du troupeau ovin connaissent des variations interannuelles. La productivité numérique varie entre 100 et 120 %.

Entre 2014 et 2016, le prix de vente par kg de carcasse a augmenté de 2,8 %, de 7,03 à 7,23 €.

La marge par brebis a baissé de 8 %, de 80 à 73 €. Elle ne retrouve pas son niveau de 2014 : en zR en raison de la baisse de la productivité numérique ; et en zH en raison des quantités de concentrés consommées pour faire face à la sécheresse qui a touché cette zone.

En moyenne, le revenu (ou résultat courant) par UMO a baissé de 3 %, de 26 000 à 25 300 €. En zR, il a augmenté de 3 % (de 22 600 à 23 200 €) grâce à des charges en concentrés légèrement inférieures, et en zH il a baissé de 7 % (de 29 000 à 27 000 €) en raison de l'augmentation des charges de structure, essentiellement en matériel. D'ailleurs, l'EBE (Excédent Brut d'Exploitation) étant constant en zH, c'est l'augmentation des amortissements qui a pénalisé le revenu. Les aides sont stables.

En 2016, le coût de production a retrouvé son niveau de 2014, 16,3 €/kg de carcasse en moyenne, avec 20 € en zR et 13 € en zH.

**En résumé, les résultats sont assez stables, influencés positivement par une augmentation du nombre de brebis et des cours ovins, et négativement par une tendance à la hausse des charges de structure.**



Figure 2 : Evolutions 2014 - 2015 - 2016

année	zone Rustique			Zone Herbagère			Tous			
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016	
n	n=6	n=6	n=6	n=7	n=7	n=7	n=13	n=13	n=13	
SAU	78	79	76	96	95	95	87	88	86	Stabilité
dont SFP	68	69	66	86	85	85	77	77	77	
nb brebis	295	330	347	504	523	520	407	434	440	<b>Hausse de 8% avec +18% en zR et +3% en zH</b>
UMO exploitant	1.13	1.13	1.23	1.27	1.27	1.27	1.21	1.21	1.25	Légère hausse des UMO en zR
Chargement (UGB/ha SFP)	0.66	0.68	0.80	0.93	1.00	1.00	0.81	0.85	0.91	<b>Hausse du chargement surtout en zR et ...</b>
Kg carc agx/UMO ov	4 189	3 822	4 256	6 188	6 211	6 590	5 265	5 109	5 513	...hausse de la productivité du trava
<b>Productivité Numérique éco %</b>	<b>119</b>	<b>93</b>	<b>101</b>	<b>122</b>	<b>112</b>	<b>118</b>	<b>120</b>	<b>103</b>	<b>110</b>	Productivité numérique variable, de 93 à 120%
Prolificité %	170	165	166	145	150	151	156	157	158	
Mortalité %	22.2	27.6	22.0	13.8	16.6	13.8	17.7	21.7	17.6	
Taux de Mise-Bas %	87	84	85	93	91	88	90	88	87	
Kg/T agx lourds	16.3	16.5	16.3	18.4	18.7	18.7	17.4	17.7	17.6	
€/kg agx lourds	7.10	7.27	7.28	6.97	6.99	7.18	7.03	7.12	7.23	<b>Meilleur prix/kg, +3% en 2 ans</b>
Prod Ovin €/brebis	136.87	113.64	123.09	163.39	161.44	168.75	151.15	139.38	147.67	Un produit ovin très lié à la productivité numérique
Kg Ctré/brebis	132	112	115	80	89	97	104	100	105	Aug des ctrés en zH (sécheresse) mais baisse en zR
Charges ovines €/brebis	73.22	69.46	70.08	57.39	56.08	64.96	64.69	62.26	67.32	Des charges ovines très liées aux concentrés
<b>Marge ovine €/brebis</b>	<b>58.7</b>	<b>38.6</b>	<b>46.6</b>	<b>97.3</b>	<b>99.4</b>	<b>96.2</b>	<b>79.5</b>	<b>71.3</b>	<b>73.3</b>	<b>Une marge ovine assez stable</b>
Marge ovine/UMO exploitant	15 263	11 235	13 141	38 574	40 873	39 342	26 814	25 621	25 753	
Autres marges/UMO exploitant	10 628	9 053	8 659	12 310	13 216	12 715	11 581	11 413	10 874	
<b>Aides/UMO exploitant</b>	<b>37 130</b>	<b>44 170</b>	<b>43 844</b>	<b>40 730</b>	<b>43 344</b>	<b>42 654</b>	<b>39 069</b>	<b>43 725</b>	<b>43 203</b>	Des aides assez stables
Ch Struct tot/UMO exploitant	32 028	36 951	33 263	55 007	56 411	58 626	44 401	47 429	46 920	<b>Aug des charges de structure en zH</b>
<b>Résultat Courant/UMO exp</b>	<b>22 626</b>	<b>19 138</b>	<b>23 241</b>	<b>28 972</b>	<b>32 193</b>	<b>27 014</b>	<b>26 043</b>	<b>26 167</b>	<b>25 273</b>	<b>Un revenu en hausse en zR et en baisse en zH</b>
EBE/UMO exploitant	28 702	28 539	31 576	40 771	45 341	40 745	35 201	37 587	36 513	
%EBE/Prod.Brut	37	34	36	36	39	35	36	36	35	
<b>Coût de Production €/kg carcasse</b>	<b>20.1</b>	<b>24.9</b>	<b>20.1</b>	<b>13.3</b>	<b>13.4</b>	<b>13.0</b>	<b>16.4</b>	<b>18.7</b>	<b>16.3</b>	Des coûts de production variables
Prix revient €/kg carcasse	8.3	9.7	7.6	6.2	5.8	6.4	7.2	7.6	7.0	
<b>Rémun.Nb SMIC</b>	<b>1.3</b>	<b>1.2</b>	<b>1.6</b>	<b>1.7</b>	<b>2.0</b>	<b>1.8</b>	<b>1.5</b>	<b>1.6</b>	<b>1.7</b>	rémunération en nombre de SMIC en crois. en zR
T MS utilisés/UGB	2.28	2.35	1.95	1.05	0.90	1.19	1.62	1.57	1.54	
% agn 1er semestre	69	65	65	82	83	84	76	74	76	
% agn 2ème semestre	31	35	35	18	17	16	24	26	24	

#### 4. Comparaison entre la zone Rustique et la zone Herbagère

Pour comparer la zR à la zH (figure 3), nous faisons la moyenne des trois années pour chaque zone car les résultats par zone sont assez stables.

Les exploitations de la zR sont plus petites que celles de la zH (-8 % de SAU) mais avec la présence importante de surfaces pastorales. L'effectif de brebis y est inférieur de 37 % et le chargement de 28 %.

La productivité du travail en nombre de brebis par travailleur ovin est inférieure de 15 % en zR (314 vs 369), et en kg de carcasse produits par travailleur ovin de 35 % (4 090 vs 6 330) car :

1/ la productivité numérique est de 104 % vs 117 % ;

2/ le poids de carcasse des agneaux est de 16,4 kg vs 18,6 kg.

Au niveau économique, le revenu en zR (ou résultat courant) est inférieur de 26 % par rapport à la zH (21 700 € par UMO exploitant vs 29 400 €) et l'EBE de 30 % (29 600 € vs 42 300 €). Le facteur marge par brebis, inférieur de 50 % (48 € vs 98 €), est déterminant :

- les conditions pédoclimatiques de la zR (avec une durée d'hivernage bien supérieure) font que la consommation de concentrés est supérieure de 35 % (120 kg/brebis vs 89 kg) pour une productivité numérique inférieure (104 % vs 117 %) ;

- les races rustiques utilisées, plus légères, font que le poids carcasse est inférieur (16,4 kg vs 18,6) pour un prix/kg de vente malgré tout supérieur de 2 % (7,22 €/kg vs 7,05) ;

- la capacité des races rustiques à dessaisonner (à agnelier au second semestre) est un avantage commercial indéniable pour l'étalement de la commercialisation des agneaux, mais nécessite plus de concentrés

consommés que pour des agnelages au 1<sup>er</sup> semestre.

D'autres facteurs globaux sont déterminants :

- la marge par travailleur des ateliers autres que ovins, qui regroupe la vente directe (plus-value par rapport au prix de marché moins les frais d'abattage et de découpe), la marge des céréales, la marge de quelques ateliers complémentaires (poulets de chair, lentilles en vente directe, quelques vaches allaitantes), est inférieure de 26 % en zR ;

- les aides ovines par travailleur sont équivalentes (41 700 € vs 42 200 €) ;

- par contre, les charges de structure par travailleur sont très nettement inférieures en zR (34 000 € vs 56 700 €), mais cela n'est pas suffisant pour compenser le déficit de marge ovine et des autres ateliers ainsi qu'une plus faible productivité du travail.

Le coût de production est très supérieur, 21,7 €/kg de carcasse vs 13,2 €. Le prix de revient (coût de production moins les aides, à comparer avec un prix de marché) est lui aussi supérieur, 8,5 € vs 6,1 €. La rémunération permise en zR n'est que de 1,4 SMIC vs 1,8 SMIC en zH.

Les observations faites dans ce chapitre corroborent celles du document de synthèse 2014-2015.



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	87	95	-	Des exploitations + petites
Surf pastorale	49		+	mais présence de surf. pastorales ou de parcours
nb brebis	324	516	-	Moins de brebis par exploitation, -37%
Nb brebis/UMO ovins	314	369	-	
Chargement (UGB/ha SFP)	0.71	0.98	--	Chargement inférieur, -28% (hors surf. pastorales)
Kg carc agx/UMO ov	4 089	6 330	-	Beaucoup moins de kg carc agneaux, -35%
Kg/T agx lourds	16.4	18.6	-	Des agneaux plus légers
Productivité Numérique éco %	104	117	-	moins de PN
€/kg agx lourds	7.22	7.05	+	Un prix/kg supérieur de 2%
€/tête agx	114	129	-	Le poids inférieur pénalise le prix/tête
Kg Ctré/brebis	119.7	88.6	+	Beaucoup plus de concentré, +35%
% Ctré prélevé	38	35		
€/kg Ctré acheté	0.394	0.407		
Proliféricité %	167	149		
Mortalité %	23.9	14.7		
Taux de Mise-Bas %	85	91		
Prod Ovin €/brebis	125	165	-	Produit ovin inférieur
Charges ovines €/brebis	71	59	+	et charges ovines supérieures
dt Ctrés €/brebis	50	42	+	
dt fourrages €/brebis	5			
Marge ovine €/brebis	48.0	97.7	-	Marge ovine inférieure de moitié
Marge ovine/UMO exploitant	13 213	39 596		
Autres marges/UMO exploitant	9 447	12 747	-	Moins de marges autres, -26%
Aides/UMO exploitant	41 715	42 243		
Ch Struct tot/UMO exploitant	34 080	56 681	-	Moins de charges de structure par travailleur
Résultat Courant/UMO expl	21 668	29 393	-	Résultat courant inférieur de 26%
EBE/UMO exploitant	29 606	42 286	-	EBE inférieur de 30%
%EBE/Prod.Brut	36	37		
Coût de Production €/kg carc	21.7	13.2	+	Coût de production très supérieur
Prix revient €/kg carcasse	8.5	6.1		
Rémun. Nb SMIC	1.4	1.8	-	Rémunération inférieure
T MS utilisés/UGB	2.20	1.04		Hivernage supérieur en zR
% agn 1er semestre	66	83		
% agn 2ème semestre	34	17	+	Plus de désaisonnement possible

## 5. Comparaison entre AB et Conventionnels

L'INRA dispose d'un réseau en ovins allaitants conventionnels sur le Massif Central, dans des zones comparables à celles du réseau BioRéférences. De 2014 à 2016, en échantillon constant, 21 exploitations conventionnelles sont en zR et 10 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 2014-2015-2016.

Pour nos échantillons, la structure moyenne 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**, surtout en zR (-37 % ; -7 % 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 n'est que très légèrement supérieur en AB** (+5 % en zR et +2 % en zH), mais avec un poids carcasse inférieur (-0,9 kg en zR et -0,4 kg en zH) et **un prix/kg supérieur de 12 % en zR et seulement de 4 % en zH** (histogramme 1).

**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. Les CV de la zR ont, pour la plupart, des rythmes de 3 agnelages en 2 ans, ce qui explique une productivité numérique atteignant en moyenne 157 % (histogramme 2). Pour les AB, l'accélération, d'une part, n'est pas souhaitable pour respecter les rythmes biologiques de la brebis et, d'autre part, difficile à mettre en œuvre sans des traitements hormonaux qui sont exclus du cahier des charges.

L'impact de la productivité numérique est important sur le produit ovin, surtout pour la zR, inférieur de 32 % en AB.

**Le principal poste de charges ovines est la consommation de concentrés.** Pour les AB des deux zones, elle est nettement inférieure à celles des CV (histogramme 3), fort heureusement, car le prix moyen de ce concentré (acheté et prélevé à un prix de marché) est en moyenne supérieur de 42 % en bio.

Les AB de la zR, malgré des charges ovines plus faibles, ont une marge ovine inférieure de moitié à celle des CV (histogramme 4), car le produit est vraiment très inférieur. Les AB de la zH ont une marge ovine de 4 % supérieure à celle des CV car, d'une part, ils sont très économes en concentrés et, d'autre part, le produit ovin est équivalent à celui des CV. Les charges de structure par UMO exploitant sont identiques entre AB et CV (histogramme 5).

Pour les AB en zR, les autres marges ainsi que les aides totales sont supérieures, ce qui explique que **l'écart de résultat courant soit seulement de -24 % par rapport aux CV** de cette zone (21 700 € vs 28 500 €) (histogramme 6).

Pour les AB en zH, le niveau de marge ovine équivalent à celui des CV explique **un revenu équivalent entre AB et CV**.



Figure 4 : Comparaisons AB et Conventionnels

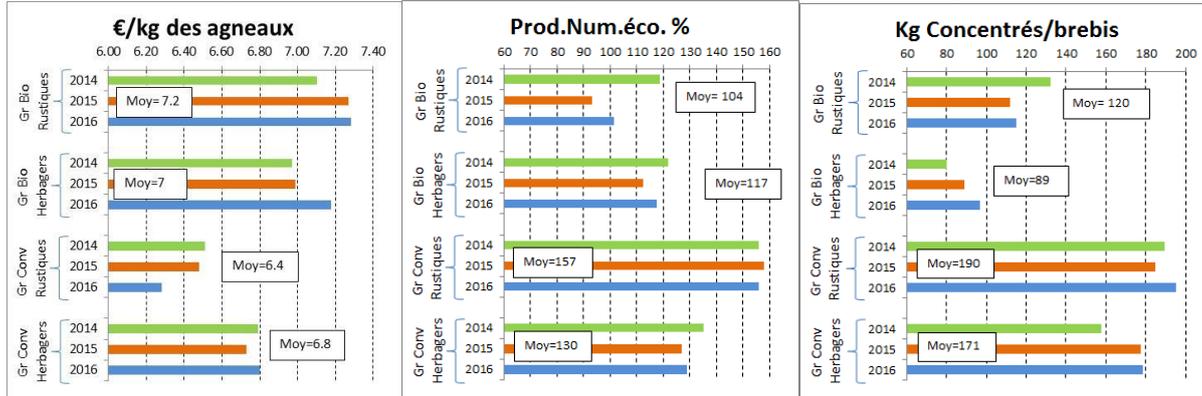
	AB Rust	Conv Rust	AB Herb	Conv Herb	Bio/Conv	
	BioRéf	INRA	BioRéf	INRA	Rust	Herb
n	n=6	n=21	n=7	n=10		
SAU	78	80	95	154		-
SFP/SAU %	87	91	89	75		+
nb brebis	324	471	516	681	-	-
<b>Chargement (UGB/ha SFP)</b>	<b>0.71</b>	<b>1.12</b>	<b>0.98</b>	<b>1.05</b>	-	-
Kg carc agx/UMO ov	4 089		6 330			
Kg/T agx lourds	16.4	17.3	18.6	19.0	-	-
€/kg agx lourds	7.22	6.42	7.05	6.77	+	+
<b>€/tête agx</b>	<b>114</b>	<b>109</b>	<b>129</b>	<b>126</b>	+	+
Prolificté %	167	154	149	161		
Mortalité %	23.9	13.3	14.7	21.5		
Taux de Mise-Bas %	85	118	91	103		
<b>Productivité Numérique éco</b>	<b>104</b>	<b>157</b>	<b>117</b>	<b>130</b>	-	-
Prod Ovin €/brebis	125	184	165	169	-	-
Kg Ctré/brebis	120	190	89	171	-	-
€/kg Ctré acheté	0.394	0.287	0.407	0.277	+	+
dt Ctrés €/brebis	50	54	42	45	-	-
<b>Charges ovines €/brebis</b>	<b>71</b>	<b>82</b>	<b>59</b>	<b>75</b>	-	-
<b>Marge ovine €/brebis</b>	<b>48.0</b>	<b>102.8</b>	<b>97.7</b>	<b>93.5</b>	-	=
Autres marges/UMO exploitant	9 447	6 416	12 747	14 585		
Aides/UMO exploitant	41 715	35 684	42 243	45 762		
Ch Struct tot/UMO exploitant	34 080	34 991	56 681	55 823		
<b>Résultat Courant/UMO expl</b>	<b>21 668</b>	<b>28 462</b>	<b>29 393</b>	<b>29 160</b>	-	=
EBE/UMO exploitant	29 606	38 104	42 286	47 923	-	-
%EBE/Prod.Brut	36	43	37	37		
Coût de Production €/kg carc	21.7	10.1	13.2	10.7	+	+
Rémunération en nb SMIC	1.4	1.9	1.8	2.1		
T MS utilisés/UGB	2.20	1.99	1.04	1.50		
% agn 1er semestre	66	47	83	60		
% agn 2ème semestre	34	54	17	40		

### Histogrammes

1 : Prix/kg de carcasse des agneaux vendus

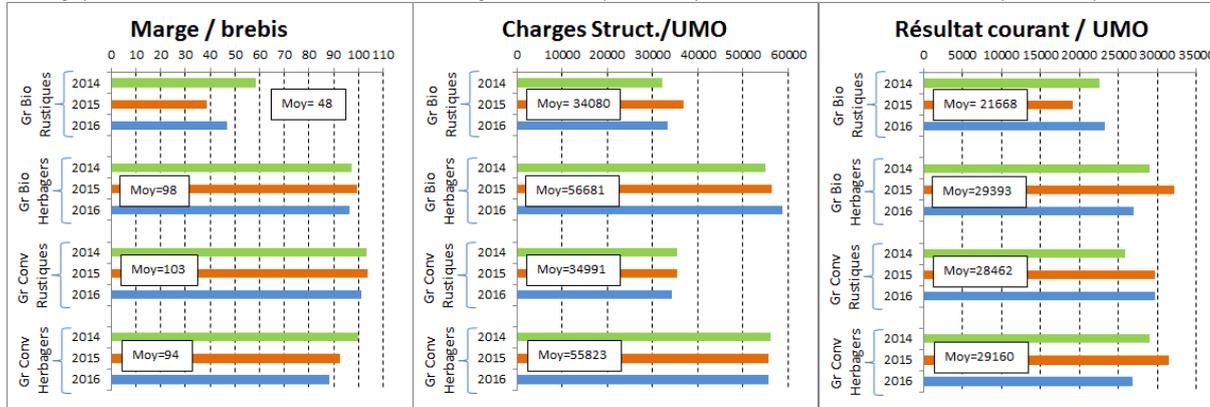
2 : Productivité numérique

3 : Concentré consommé par brebis



4 : Marge par brebis

5 : Charges de structure par UMO exploitant

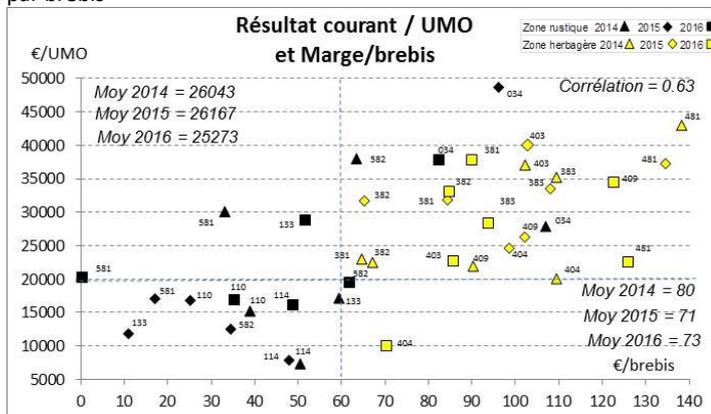


6

## 6. Diversité des systèmes et facteurs de réussite économique

Au-delà des moyennes, il existe une grande diversité de résultats. La figure 5 représente une dispersion des 13 éleveurs du groupe BioRéférences pour les trois années de suivi, soit 39 couples années-éleveurs.

Figure 5 : Relation entre résultat courant par UMO exploitant et marge par brebis



Pour la zR, seules 7 années-éleveur sont au-delà de 20 000 € de résultat courant par UMO, et un seul éleveur (n°034) fait partie de ce groupe pour les 3 années étudiées.

Pour la zH, 19 années-éleveur sont au-delà de 20 000 € de résultat courant par UMO, et seulement 2 années-éleveur pour la même exploitation (n°404) sont en-deçà des 20 000 €.

Tous les éleveurs de la zH ont une marge supérieure à 60 €/brebis, alors que seulement un éleveur de la zR, pour ses 3 années de suivis, y parvient.

**Le principal facteur du revenu demeure la marge par brebis, avec une corrélation de 0,63. Les autres facteurs sont :**

- la productivité du travail exprimée :
  - 1/ en kg de carcasses d'agneaux par UMO Ovins (figure 6) avec une corrélation de 0,44 ; au-delà de 3 500 kg de carcasses d'agneaux/UMO Ovin, le résultat courant peut dépasser 20 000 €/UMO ;
  - 2/ par le Produit total hors aides par UMO totaux (figure 7) avec une corrélation de 0,43 ; peu de différence avec la dispersion de la figure 6, car la majorité des exploitations est spécialisée.

Figure 6 : Relation entre résultat courant par UMO exploitant et la productivité du travail

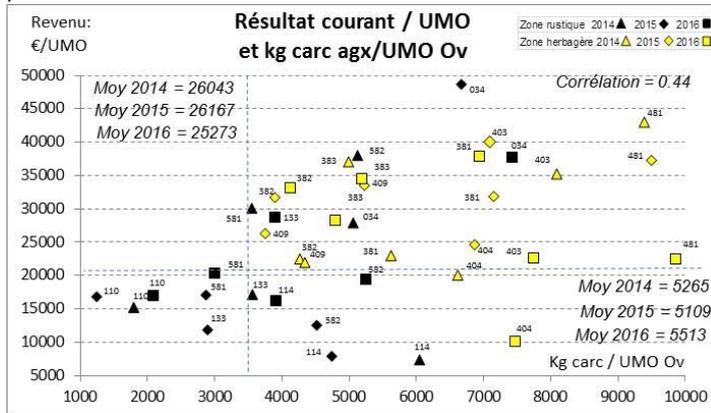
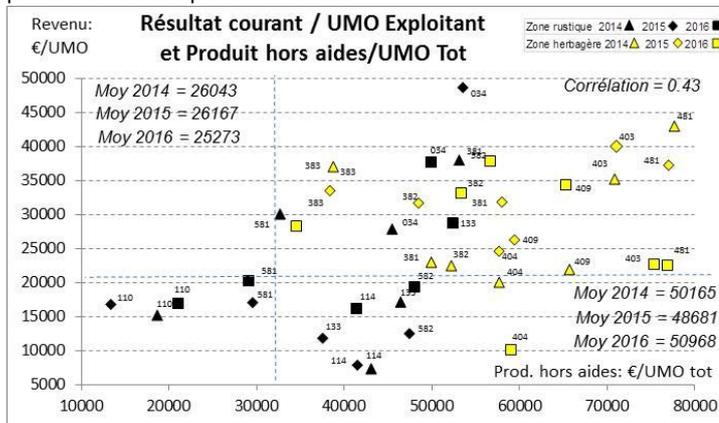
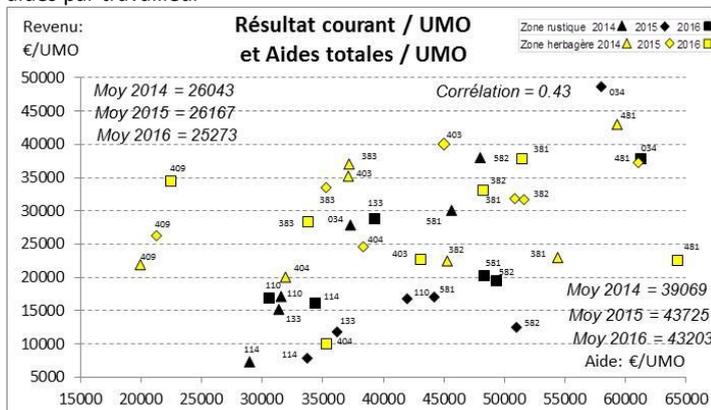


Figure 7 : Relation entre résultat courant par UMO exploitant et le produit hors aides par UMO totaux



- les aides totales par travailleur (figure 8), avec une corrélation de 0,43. Les meilleurs revenus sont majoritairement obtenus avec un niveau d'aides/UMO élevé, sauf s'il existe un atelier complémentaire rémunérateur, comme par exemple pour l'exploitation n°409 (poulets de chair en vente directe qui ne touche pas d'aides spécifiques).

Figure 8 : Relation entre résultat courant par UMO exploitant et les aides par travailleur



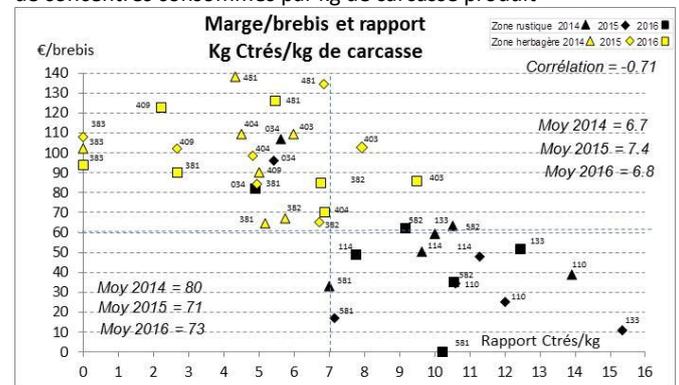
Le niveau d'aides peut-être élevé sans pour autant permettre l'obtention d'un bon revenu si les autres facteurs sont fortement dégradés (n°582), parmi lesquels :

- les charges de structure, les marges autres qu'ovines, ne sont pas corrélées au revenu mais de fortes charges de structure pourront pénaliser celui-ci et, à l'inverse, de faibles charges de structure seront déterminantes si la productivité du travail est faible ou que la marge ovine est faible ;
- la marge par brebis, facteur déterminant du revenu, va dépendre de la cohérence entre la quantité de concentrés consommés par brebis et la productivité numérique qui peut s'exprimer par les kg de concentrés consommés par kg de carcasse produit (figure 9).

L'éleveur n°034 de la zR dégage une marge ovine supérieure à 80 €/brebis en ayant moins de 6 kg de concentrés consommés par kg de carcasse.

7

Figure 9 : Relation entre la marge par brebis et les kg de concentrés consommés par kg de carcasse produit



Tous les éleveurs consommant moins de 7 kg de concentrés par kg de carcasse ont une marge ovine supérieure à 60 €/brebis. Pour avoir des repères pratiques, une autre façon de formuler cette cohérence, dans le contexte de rapports de prix actuel, est de situer la consommation de concentrés par brebis au regard de la productivité numérique :

- pour une productivité numérique inférieure à 100 %, il faut une quantité de concentrés consommés par brebis inférieure à 80 kg ;
- pour une productivité numérique voisine de 100 %, cette quantité devrait avoisiner les 100 kg ;

- pour une productivité numérique de 140 %, la quantité peut atteindre 200 kg.

Pour des raisons pédoclimatiques, ces objectifs sont plus facilement atteignables en zH qu'en zR. Néanmoins, l'éleveur n°034 les atteints. 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 un tiers 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.

## 7. Intérêt et limites de la vente directe

L'intérêt et les limites de la vente directe ont longuement été évoqués dans le document de synthèse 2014-2015.

Pour rappel, la méthodologie adoptée en ce qui concerne 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 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 en circuit long. Ce choix méthodologique a été fait pour la filière ovine allaitante, car le produit est homogène et correspond très majoritairement à un agneau engraisé et commercialisé en carcasse.

Nous avons démontré l'an passé que l'intégration de la vente directe dans la marge par brebis ne changeait pas les équilibres économiques et les repères. Nous avons aussi montré que seuls quelques éleveurs dégageaient une plus-value de la vente directe, lorsque le prix de vente était suffisant et si les frais

d'abattage et de découpe étaient modérés. Les frais de commercialisation restent en charges de structure, car ils sont difficiles à repérer (téléphone, véhicule...). L'année 2016 confirme ces observations (figures 10 et 11).

Le pourcentage d'agneaux vendus en direct tend à augmenter, de 12 % en 2014, puis 17 % en 2015 à 21 % en 2016 (figure 9). L'impact de la vente directe sur un prix de vente global des agneaux (incluant cette vente directe) est significatif pour certains et moins marquant pour d'autres. Néanmoins, un prix de vente direct élevé (figure 11) pour l'éleveur n°133, ne signifie pas forcément une marge de la vente directe élevée. Le niveau des charges est déterminant (figure 12). La marge de la vente directe varie de 0 € à 3,2 €/kg de carcasse, pour une moyenne à 2,1 €.



Figure 10 : Relation entre le prix/kg de carcasse des agneaux intégrant la vente directe et la proportion d'agneaux vendus en direct.

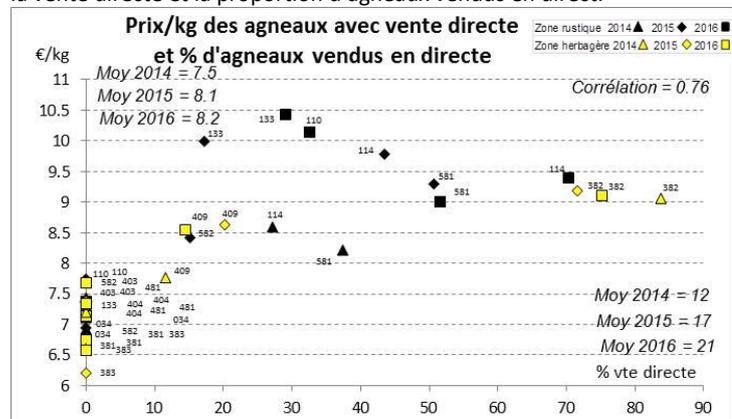


Figure 11 : Relation entre la marge de la vente directe (plus-value par rapport au prix de marché moins les frais de découpe et d'abattage) et le prix/kg de viande des agneaux vendus en direct.

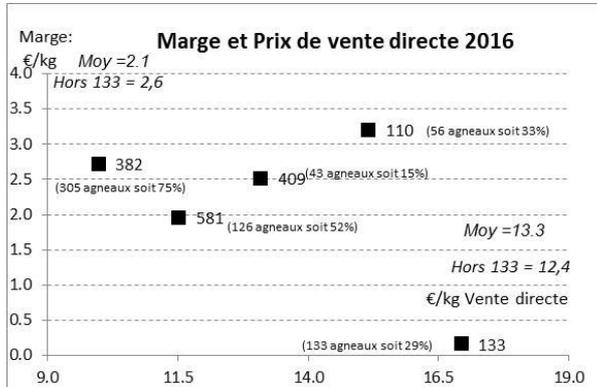
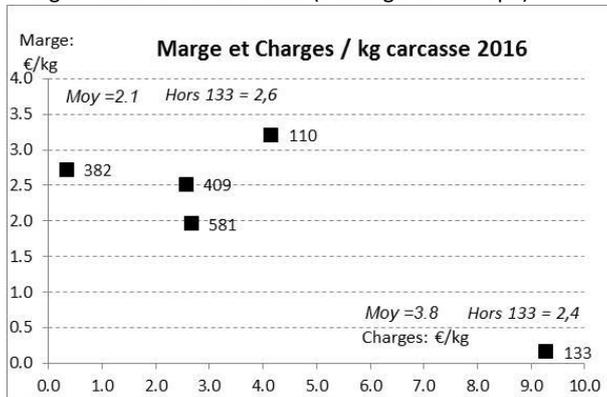


Figure 12 : Relation entre la marge de la vente directe et les charges liées à la vente directe (abattage et découpe)



Dans ces calculs, les frais de commercialisation et bien sûr le temps passé ne sont pas pris en compte.

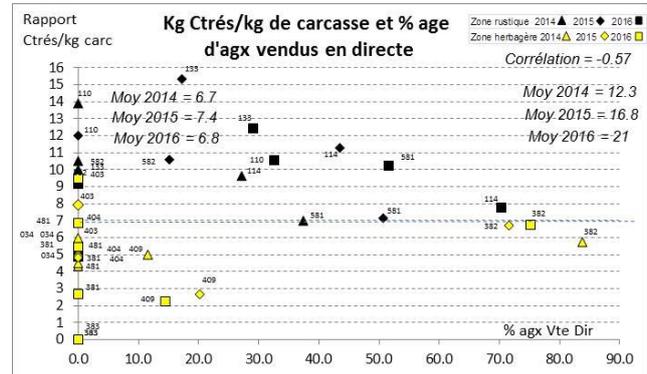
## 8. Approche coût de production et prix de revient

Le coût de production (CP) se définit comme l'ensemble des charges de l'exploitation affectées aux ovins (charges opérationnelles, charges de structure et rémunération de la main d'œuvre à 1,5 SMIC), exprimé par kg de carcasse d'agneau. Sur le graphique 14, nous pouvons remarquer que le CP est d'abord lié à la productivité numérique (PN) : En moyenne sur les 3 années, le CP pour les AB de la zR est de 21,7 € pour une PN de 104 %. Pour les CV de cette zone, le CP est de 10,1 € et la PN de 157 %. Pour la zH, le CP des AB est de 13,2 € et la PN de 117 %, et pour les CV, le CP est de 10,7 et le PN de 130 %.

Plus la production de kg de carcasse d'agneaux est élevée, plus les charges exprimées par kg de carcasse sont diluées. Ces observations mettent en évidence, comme au chapitre 6, l'importance d'ajuster le niveau

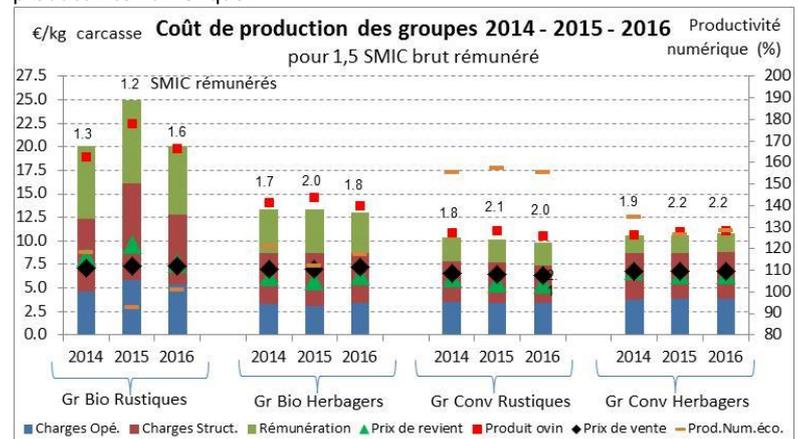
La vente directe ne semble pas dégrader le rapport kg de concentrés/kg carcasse (figure 13), les éleveurs ayant les plus forts pourcentages de vente directe ont un rapport se situant dans la moyenne ; ce qui signifie que les éleveurs pratiquant la vente directe ne consomment pas plus de concentrés que les autres au regard de leur productivité numérique.

Figure 13 : Relation entre les Kg de concentrés consommés par kg de carcasse et le pourcentage d'agneaux vendus en direct.



En zR, 21 % des agneaux sont commercialisés en direct. En zH, ils sont 13 %. Il y a très probablement, en zR, la volonté de compenser par la vente directe une moindre rémunération liée, d'une part à des structures d'exploitation plus petites avec moins de productivité du travail et, d'autre part, à des races adaptées à un contexte pédoclimatique moins favorable qu'en zH.

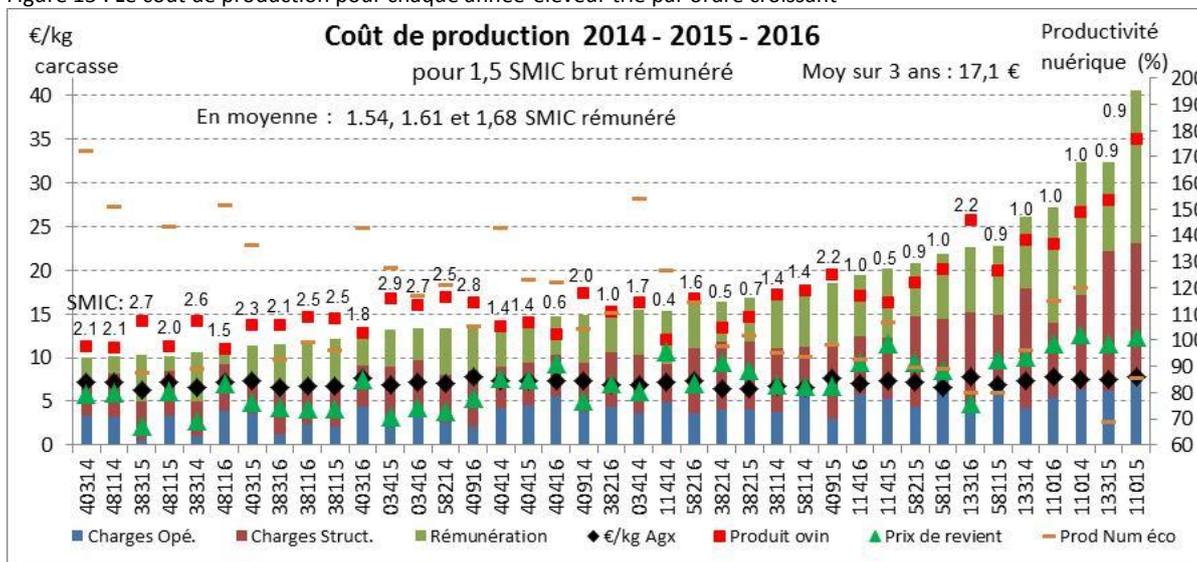
Figure 14 : Les composantes du coût de production (charges opérationnelles, charges de structure et rémunération de la main d'œuvre), le prix de revient, le produit ovin, le prix de vente et la productivité numérique.



des charges au niveau de production de l'exploitation et montrent, comme au chapitre 5, que les AB de la zR ont, par rapport aux autres groupes, d'une part des charges plus élevées et d'autre part une productivité numérique plus faible. Il est pourtant possible pour des éleveurs de cette zone d'atteindre une rémunération comparable aux autres zones sous certaines conditions vues au chapitre 6 : aller vers un système économe et productif.

Faut-il rechercher à tout prix un CP le plus bas possible ? Nous voyons sur le graphique 15 que tous les éleveurs ayant un CP inférieur à 13,8 (en-deçà du n°40414) ont une rémunération supérieure à 1,5 SMIC. Cependant, certains éleveurs au CP supérieur à 15 dégagent une rémunération supérieure à 1,5 SMIC : n°40914 à 2 SMIC, n°03414 à 1,7 SMIC, n°58216 à 1,6 SMIC, n°40915 et 13316 à 2,2 SMIC. Ces éleveurs sont soit productifs et moyennement économes (n°03414), soit moyennement productifs mais économes en charges opérationnelles et en charges de structure. Ceci démontre que la recherche de la productivité numérique peut ne pas être une priorité dans un système très économe.

Figure 15 : Le coût de production pour chaque année-éleveur trié par ordre croissant



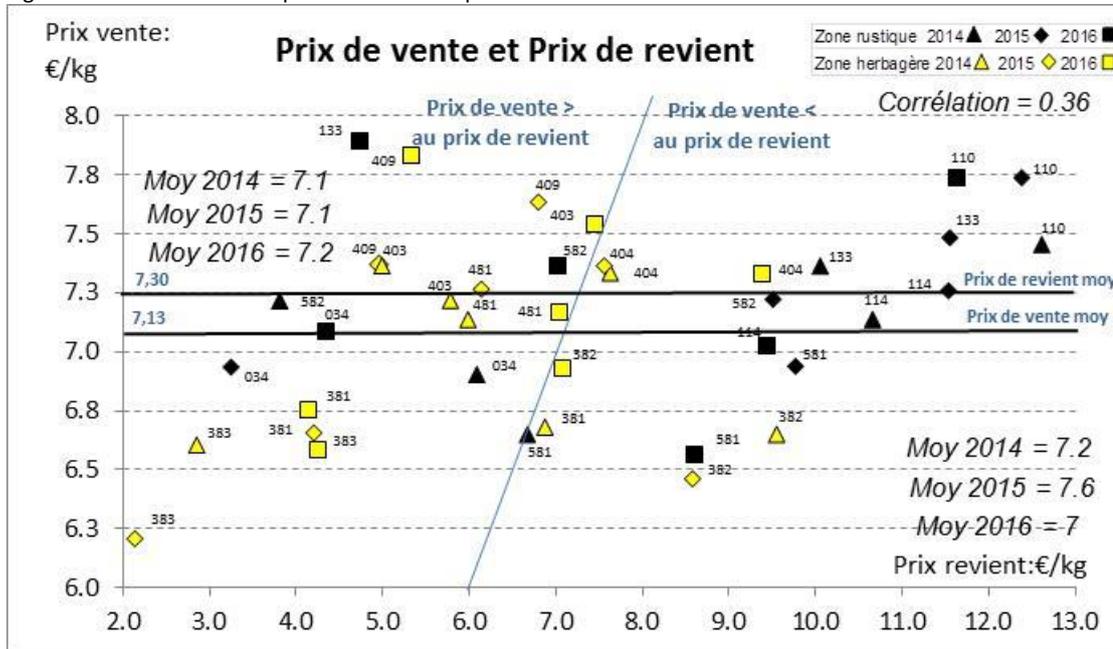
Afin de comparer le CP au prix de vente des agneaux, nous retirons les aides par kg de carcasse du CP, et nous obtenons le prix de revient. A noter que, en 2016, les aides représentent 12,5 €/kg de carcasse en zR et 6,6 € en zH. Une baisse des aides (comme la suppression de l'aide au maintien) ne ferait qu'augmenter le prix de revient avec la nécessité de vendre les agneaux plus chers. Figure 16, nous voyons que 50 % des années-éleveurs ont un prix de vente supérieur au prix de revient (20/39) et 50 % un prix de vente inférieur au prix de revient, ce qui signifie que la moitié des années-éleveurs sont rémunérées à plus de 1,5 SMIC et l'autre moitié à moins de 1,5 SMIC.

Le prix de vente moyen pour les 3 années est à 7,13 €/kg de carcasse, et le prix de revient à 7,30 €. Si le prix de vente était fixé par le prix de revient pour l'ensemble des éleveurs, 24 éleveurs verraient leur prix augmenter ainsi que leur rémunération, et 15 leur prix baisser et donc aussi leur rémunération. Cette option est théorique, car le prix de vente fixé par le prix de revient ne pourrait être qu'un prix central, avec un ajustement du prix de vente selon la conformation et l'état d'engraissement de la carcasse. Mais qu'en serait-il des différents débouchés en circuit long, pour lesquels les prix de vente actuels peuvent fortement varier ? Le prix de vente moyen pour les 3 années de la zR est à 7,22 €/kg pour un prix de revient à 8,5. Remonter le prix de vente à 8,5 €/kg améliorerait le revenu des éleveurs de cette zone. A contrario, le prix de vente pour la zH est à 7,05 €/kg pour un prix de revient à 6,1 €. Faut-il alors baisser le prix de vente au niveau du prix de revient ou laisser faire le marché pour cette zone ?

Tenir compte du coût de production et des aides pour fixer un prix de vente ne sera pas simple. Ce prix devra intégrer des conditions de production et de marché de la plus petite « unité » possible, département ou microrégion par exemple. Et nous voyons que, pour notre échantillon, celui de la zR serait à 8,5 € et celui de la zH à 6,1 €. Il faut être très prudent sur le groupe d'éleveurs servant de référence au prix de revient, en étant certain qu'il représente l'intégralité des élevages de « l'unité » choisie, ce qui n'est pas le cas pour

notre groupe BioRéférence. Le but de ce chapitre est d’alerter sur les difficultés de la prise en compte du coût de production pour fixer le prix du kg de carcasse d’agneau.

Figure 16 : Relation entre le prix de vente et le prix de revient



## 9. Conclusion et discussion

11

Nous avons vu précédemment que la productivité du travail (ou kg de carcasse d’agneaux produits par UMO Ovin) est un facteur économique favorable. Son augmentation s’est accompagnée d’un accroissement léger, pour le moment, des charges de structure. L’augmentation de la productivité du travail peut se faire par l’augmentation du nombre de brebis (1) ou par l’augmentation de la productivité numérique (2), sous réserves de quelques conditions :

1/ L’augmentation du nombre de brebis s’accompagne soit de l’augmentation du chargement, soit de l’augmentation de la surface. Il est important de s’assurer d’avoir suffisamment de bâtiments et suffisamment de temps à consacrer à ce supplément de brebis. Parfois, de nouveaux investissements en équipements s’imposent pour faciliter le travail. Toute cette démarche d’augmentation de cheptel est à réfléchir pour que cela ne devienne pas une spirale « agrandissement -> plus de travail -> plus d’investissements -> plus d’intrants -> et agrandissement -> etc. » ;

2/ L’augmentation de la productivité numérique ne devrait pas se faire avec une trop grosse augmentation des charges ovines (surtout pour l’alimentation) (chapitre 6). L’économie des charges est prioritaire. Tenter d’améliorer la productivité numérique est important, en l’associant à une démarche d’économie et d’autonomie. S’il y a peu de production mais peu de dépenses, le système est cohérent, surtout en AB.

La valorisation maximale de l’herbe par le pâturage permet d’aller dans le sens d’un système économe, et de répondre aux exigences sociales et environnementales actuelles. Relever ce défi semble préférable à une augmentation inconsidérée de la productivité du travail pour améliorer la rémunération en élevage ovin allaitant bio.

Sur 3 ans, il y a peu de chiffres marquant une évolution significative. Les grands repères technico-économiques sont les mêmes : couvrir la majorité des besoins du troupeau par de l’herbe, ce qui est plus difficile en zR qu’en zH. Seulement un éleveur de la zR parvient à être très économe au regard de sa productivité numérique.

L’évolution du prix/kg des agneaux en AB observé sur cet échantillon augmente de près de 3 % sur les 3 ans étudiés (de 7,03 à 7,23), ce qui montre une conjoncture plutôt favorable. La rémunération progresse de 1,5 à 1,7 SMIC par UMO Ovin. La zR améliore sa rémunération de 1,3 à 1,6 SMIC grâce, en grande partie, à l’augmentation du nombre de brebis. La zH augmente aussi sa rémunération de 1,7 à 1,8 SMIC.

## 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 surfaces fourragères.

**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)** : c'est la productivité numérique économique qui est retenue, soit le nombre d'agneaux vivants par femelle 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 remplace 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](http://www.aveyron-bio.fr)

Contact : Alexandre BANCAREL

Mail : [filiere@aveyron-bio.fr](mailto:filiere@aveyron-bio.fr)

### Chambre d'agriculture de l'Allier

Antenne de Montluçon

1 quai Louis Blanc

03100 Montluçon

Tél : 04 70 28 92 20

@ : [www.allier.chambagri.fr](http://www.allier.chambagri.fr)

Contact : Bernadette VIGNAUX

Mail : [bvignaud@allier.chambagri.fr](mailto:bvignaud@allier.chambagri.fr)

### Chambre d'agriculture de la Haute-Vienne

SAFRAN - 2 avenue Georges Guingouin

CS 80912 PANAZOL - 87017 Limoges

Cedex 1

Tél : 05 87 50 40 83 et 06 12 65 32 60

@ : [www.limousin.synagri.com](http://www.limousin.synagri.com)

Contact : Marie-Line BARJOU

Mail : [ml.barjou@haute-vienne.chambagri.fr](mailto: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 85 25 74 30

@ : [www.haute-loire.chambagri.fr](http://www.haute-loire.chambagri.fr)

Contact : Fabrice VASSORT

Mail : [fvassort@haute-loire.chambagri.fr](mailto:fvassort@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](http://www.chambre-agri63.com)

Contact : Marie-Claire PAILLEUX

Mail : [m-c.pailleux@puy-de-dome.chambagri.fr](mailto: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](http://www.inra.fr)

Contact : Gabriel LAIGNEL

Mail : [gabriel.laignel@inra.fr](mailto: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](http://www.inra.fr)

Contact : Marc BENOIT

Mail : [marc.benoit.2@inra.fr](mailto:marc.benoit.2@inra.fr)

13

## LE PROJET BIOREFERENCES

**Maîtrise d'ouvrage et coordination** : Pôle AB Massif Central

VetAgro Sup, campus agronomique de Clermont

89 avenue de l'Europe - BP 35 / 63 370 LEMPDES

Tél/fax : 04 73 98 69 57

@ : <https://www.poleabmc.org> et <https://bioreferences.bioetclic.org>

Contact : Julie GRENIER / Mail : [jgrenier.polebio@gmail.com](mailto:jgrenier.polebio@gmail.com)

**Les années 2017 et 2018 du projet BioRéférences sont financées dans le cadre de la Convention de Massif / Massif Central par** : l'Etat (FNADT), les Régions Nouvelle-Aquitaine, Occitanie et Bourgogne-Franche-Comté et le département de la Corrèze.

L'action du Pôle AB MC dans BioRéférences est également soutenue par le Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation.