

Journées Tech-Eco Bovin Viande

Intervention de François Berrou (AFOC) – 07/05/2019

Sujets de réflexion :

- Coût d'engraissement, d'alimentation à l'herbe
- Comme s'adapter, ne pas faire la même chose tous les ans
- Quelles bêtes garder ?
- Acheter du fourrage ou pas ?
- Soigner les jeunes ou pas

Deviens plus difficile de passer l'été que l'hiver et on dégrade plus les prairies l'été que l'hiver

→ François Berrou (FB) : Dans l'Est de la France : ceux qui n'ont pas fait de parking l'été dernier → les prairies sont mortes

Comment réfléchir sa ferme ?

Structurel

Connaître ses **facteurs limitant** et ses **origines/sa trajectoire** (d'où je viens, les personnes sur la ferme, l'histoire de la ferme)

→ Matériel :

- « Très grand déterminant » (FB)
- A équipement équivalent : coût ↗ de + en + (en naisseur spécialisé en moyenne : 400€ de matériel/vache)

→ Bâtiment : est-ce un bon investissement ? Soit crédit sur 30-40 ans soit rester avec du plein air

- A avoir en tête : le bâti pèse moins que le matériel, mais on réfléchit plus pour un bâtiment : quelles raisons, parce que le bâtiment est une immobilisation, alors que le matériel peut être facilement cédé ?

FB : « C'est normal de se poser des questions, mais il faut une ligne directrice, que l'on peut changer »

Adaptation/opportunisme (à la pousse de l'herbe par ex.)

En AB : quand on est obligé d'acheter pour finir, c'est compliqué
« Des taurillons en AB, ça n'a pas de sens » « ceux qui cherchent une croissance homogène sur toute la vie, ça va pas »

Quels choix fondamentaux, de moyens et long terme ?

Naisseur ?
Engraisseur ?
Naisseur-engraisseur ?

% herbe
% cultures annuelles

Travail
Bâtiment
Matériel
Surface
Commercialisation

« On ne peut pas jouer à l'accordéon à la finition »

→ C'est important de **ne pas avoir de croissance négative/d'amaigrissement** à l'engraissement

→ D'où l'intérêt de jouer sur la **croissance compensatrice**

« Pour le vendeur de brotard, ça vaut le coup de les nourrir ; mais pas pour un naisseur-engraisseur » → il faut essayer de se passer de nourrisseur, sauf risque d'amaigrissement

→ Problèmes de la génétique :

- Les vaches françaises ont surtout été sélectionnées, d'abord pour le trait, puis pour produire du taurillon, et pas forcément pour valoriser l'herbe
- Les vaches anglaises sont des races d'engraissement → développent un meilleur persillé

→ Casser une prairie ou pas ? Problème de réimplantation après culture/d'adaptation au sol

→ S'associer avec des voisins agriculteurs (céréaliers, maraîchers, autres élevages) pour s'échanger périodiquement des terres ? (ex. en Finistère)

Coût de l'alimentation

- Herbe pâturée : 10-15€/tonne
- Herbe/Mais récoltée : 80-100€/t
- Concentré : 300€/t

/ !\ % gaspillage d'herbe entre la récolte et l'ingestion, entre 10 et 20% selon Bovin Croissance → éparpillement à la récolte, séchage, fourrage souillé, ∩ valeur alimentaire, indice de consommation, éparpillement à la distribution et par les animaux

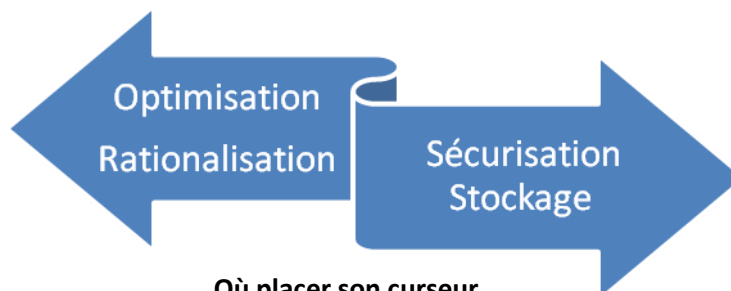
→ Bonne corrélation [% herbe pâturée dans la ration] et [Résultats économiques]

→ Calculs intéressants : tonnes fourrage stocké/UGB/an et tonne concentrés/UGB/an

Valeurs du groupe Bovin Viande	
Fourrage stocké	Concentré
1,9 t/UGB/an	0,26 t/UGB/an
2,7	0,23
2,0-2,8	0
2,2	0,2
2,5	0,25
1,9	0
2,5	0,25
2	0

→ Ce n'est pas celui qui a le coût unitaire le plus faible qui a forcément le coût global le plus bas

Systèmes très rentables
(faibles stocks par ex.),
mais techniquement
« dangereux/risqués »



Où placer son curseur
« Sécurité du système-Rentabilité » ?

Systèmes techniquement
« sécurisé », mais peu
rentables (stocks qui
coûtent mais permettent
de passer les mauvaises
passes par ex.)

Marché de la viande bovine

Consommation de viande :

- ↘ consommation de viande, surtout le soir
- ↘ nb de personnes autour de la table → demande de plus petites pièces de viande
 - Caissettes de 10kg sont parfois trop grandes
 - Pas de congélateur en ville, surtout des freezers
- ↗ exigence des clients

→ Le steak haché est un produit d'appel, et à plus ou moins long terme :

Didier Thibault : « des jeunes qui vont venir acheter du steak haché en boucherie pendant longtemps, puis vont commencer à acheter d'autres pièces »

→ Les acheteurs ne viennent plus acheter uniquement un produit, mais recherchent également une histoire autour du produit, un contexte social (venir chercher son panier à la ferme, discuter avec l'agriculteur, les autres clients)



PRODUIT BRUT

Chance pour les engraisseurs à l'herbe

PRODUIT TRES ELABORE/TRANSFORME

Qui regarde ce qu'il y a dans la pizza qu'il achète ?

Enseignement d'autres filières

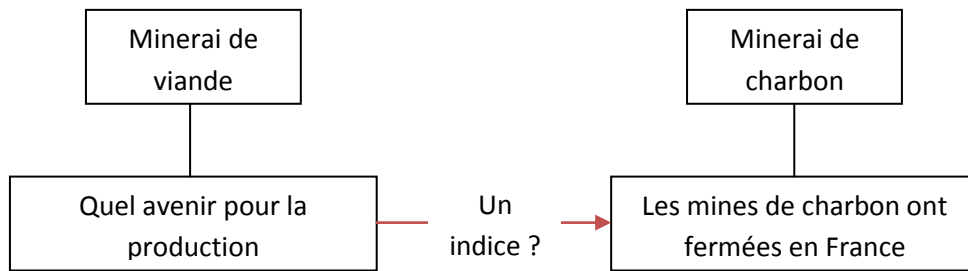
- **Filière ovin viande** : étaient défavorisés par rapport aux coûts de production en Angleterre, ont souhaité travailler sur le coût de production → **erreur de ne pas aller sur la qualité**
- **Rouges des prés** :
 - Début 2003 : entrée en vigueur de l'AOC Maine Anjou, contractualisation avec Auchan, Cora, Hippopotamus
 - Avec l'AOC : ↗ prix de vente de la viande Rouges des prés → **en réponse, ↗ prix de vente dans les autres races** → arrêt de certains contrats
 - En 2014 : **AB moins cher que la viande conventionnelle** → les grandes surfaces se sont retirées
 - **Grosses carcasses difficiles à valoriser**
- Les **bouchers achètent de + en + AB** en réponse à la demande

→ Questionnements :

- Comment valoriser l'avant de la bête ? en haché ?
- Comment valoriser l'engraissement à l'herbe ? A les avantages de : **qualité, petites carcasses, faibles coûts, maîtrise de la spécialisation**

→ Un produit pas cher, c'est un produit qui ne durera pas (ex : yaourt nature)

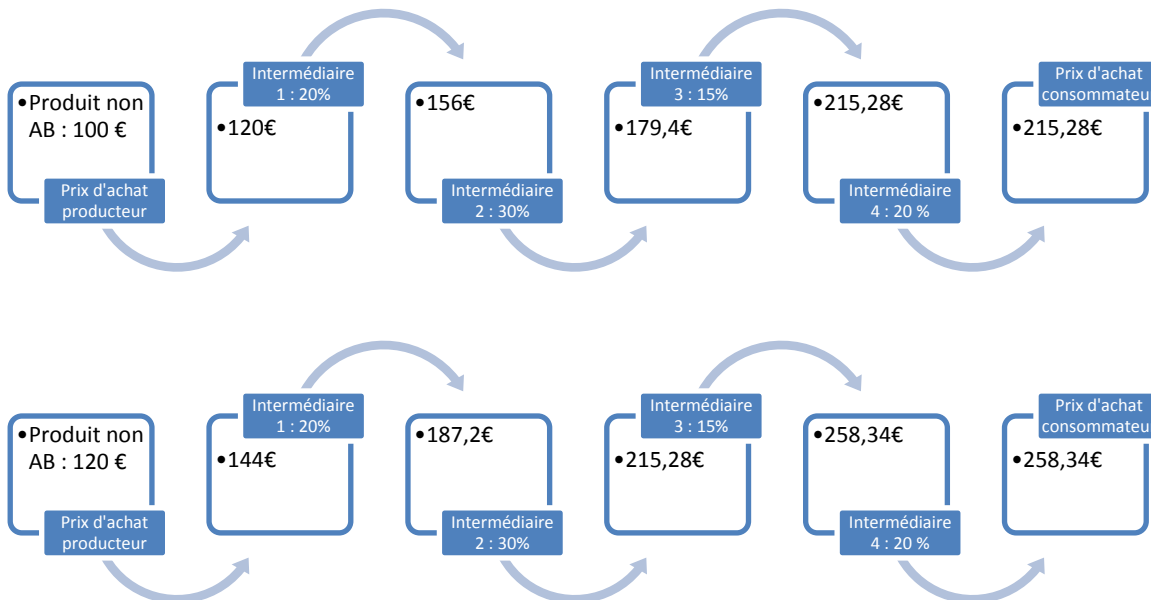
Un produit cher, c'est celui que l'on va retrouver dans 15 ans (ex : yaourt aromatisé/aux fruits)



L'avenir de la viande bovine ne va pas être une question de prix, la chute de consommation est enclenchée → il faut réussir à sortir de la vente pure du produit

→ La bio n'a pas encore réussi à créer de la différenciation sur la viande hachée entre réforme et engraissement

→ Les marges des intermédiaires se font en % et pas en valeur absolue → les produits AB c'est là où il y a le plus d'écart :



Part des intermédiaires dans le prix d'achat consommateur :

- Non AB : 54%
- AB : 54%

Valeur captées par les intermédiaires dans le prix d'achat consommateur :

- Non AB : 115,28€
- AB : 138,34€

→ Aujourd'hui, c'est encore le [tonnage de viande produit] qui paye plus que [€/kg de viande]

→ Produits – Charges = Revenu

- En Viande par rapport au Lait : problème d'acquisition des moyens de production
→ **Une fois les moyens de production acquis : Revenus (Viande) = Revenus (Lait)**

→ Calcul intéressant : [total de viande produit/vache] → prend en compte la vente des broutards et des bœufs et de la vache réformée ; dépend des choix de renouvellement

PAC

→ Il y a des risques que les aides PAC \searrow de 15 à 20%

- Arrêt des aides au maintien AB pour beaucoup
- Harmonisation/Standardisation des indices DPB : défavorable pour la Mayenne (4^{ème} département français pour la valeur des DPB)

La prochaine réforme de la PAC serait la dernière fois que la PAC s'applique comme on y est habitué

William GUILLO

Animateur technique

Civam Agriculture Durable de la Mayenne

Tél : 02 43 49 00 54 | 07 68 80 48 97 | Mail : william.guillo@civam.org