



# ENQUETE COÛTS DE PRODUCTION DANS LES ELEVAGES BOVINS VIANDE



FDGEDA

SYNTHESE DE LA CAMPAGNE 2009

## **Le mot des présidents,**

*Voici les principaux résultats de l'étude sur les coûts de production 2009 en bovins viande menée dans le cadre du partenariat entre la Chambre d'Agriculture et les Groupes de Développement. Le suivi pluriannuel des élevages montre que, malgré quelques fluctuations, la conjoncture pèse durablement sur les résultats. Dans ce contexte, l'effort de maîtrise des charges ne peut se relâcher et le travail de groupe demeure un moyen à privilégier pour aider chacun à progresser. Dans une période difficile, il est en effet important de maintenir et, si possible, amplifier ce type d'action. Merci aux éleveurs participants.*

Le Président  
de la Chambre d'Agriculture  
R. CHAZE

Le Président de la FDGEDA  
P. LEMANE

## **QUELQUES RAPPELS SUR LA DEMARCHE**

### **Question de départ :**

***A-t-on, comme en grandes cultures, des écarts importants de coûts de production dans les élevages bovins viande ?***

**Campagne 2009 :** 30 enquêtes (6 en Brenne, 6 en Boischaut Nord et 18 en Boischaut Sud).

**Méthode :** Il s'agit donc de calculer le niveau de charges opérationnelles engagées pour produire une tonne de viande vive sur une campagne du 1<sup>er</sup> août 2008 au 31 juillet 2009

**Les charges** prises en compte pour le calcul du coût de production sont les suivantes :

**Fourrages :** paille prélevée et achetée (alimentaire et litière), fourrages achetés (foin ...)

**Concentrés :** céréales prélevées, concentrés et céréales achetées, et minéraux

**Frais vétérinaires :** honoraires, produits et prophylaxie

**Frais des surfaces fourragères :** engrais, semences, traitements ainsi que la valeur des fumiers utilisés sur la SFP. Les frais de récolte ne sont pas comptabilisés.

**Frais divers d'élevage :** bâches, ficelle, identification, pesées, frais de commercialisation, IA ...

Ces charges ont été ramenées par **tonne de viande vive (tvv) qui correspond pour une campagne à la somme :**

- des kg vifs vendus pour les animaux maigres
- + les kg vifs des animaux commercialisés en carcasse (conversion réalisée à partir des rendements carcasse)
- + ou - la variation d'inventaire en kg vif
- + les animaux autoconsommés en kg vif
- - les achats d'animaux en kg vif.

## **LES RESULTATS 2009**

**Les 30 exploitations ont été réparties en 3 groupes selon 3 niveaux de charges.**

Dans chacun des groupes il y a des exploitations spécialisées en bovins viande, des systèmes bovins et grandes cultures, des systèmes bovins plus atelier hors sol ou présence de diversification.

- Groupe 1 (G1)** : moins de 820 €/ tonne de viande vive produite (9 élevages)  
**Groupe 2 (G2)** : de 820 à 1000 €/ tonne de viande vive produite (11 élevages)  
**Groupe 3 (G3)** : plus de 1000 €/ tonne de viande vive produite (10 élevages)

□ **Charges totales : produire une tonne de viande coûte entre 662 et 1152 €**

Tableau N°1	Moyenne	G1	Ecart G1-G2	G2	Ecart G2-G3	G3
Fourrages	66	49	-14	63	-20	83
Concentrés	401	245	-205	450	-38	488
Charges SFP hf**	177	116	-17	132	-149	281
Valeur du fumier***	55	53	0	53	-7	59
Frais vétérinaire	155	136	-7	144	-41	184
Frais divers d'élevage	60	63	2	61	4	57
<b>Charges totales €/tvv*</b>	<b>914</b>	<b>662</b>	<b>-241</b>	<b>903</b>	<b>-249</b>	<b>1152</b>

\* tvv : tonne de viande vive

\*\* hf : hors fumier

\*\*\* Pour le fumier, nous l'avons considéré comme un achat d'engrais en tenant compte de ses valeurs fertilisantes

Toutes les exploitations n'engagent pas le même niveau de charges opérationnelles pour produire une tonne de viande. Entre le groupe G1 et G3, il y a une différence de 490 € par tonne de viande vive pour atteindre la même production.

Les charges de concentrés et les charges SFP hors fumier représentent 54 à 67 % des charges totales. Le poste fertilisation minérale représente de 71 à 91 % des charges de SFP hors fumier.

Sans remise en cause majeure, pour les élevages en rythme de croisière les pratiques en matière de fertilisation et de complémentation sont relativement constantes d'une année sur l'autre, en revanche les frais vétérinaires sont davantage conditionnés par la réussite des vêlages qui peuvent fortement varier d'une campagne à une autre.

□ **Quelques caractéristiques des 30 exploitations**

Tableau N° 2	Moyenne	G1	G2	G3
SAU	167	142	179	175
SFP	103	77	127	100
SFP / SAU	62%	54%	71%	57%
UGB / ha SFP	1,21	1,18	1,22	1,21

□ **Les concentrés et la fertilisation : deux postes à surveiller**

**Les concentrés : du simple au double**

Tableau N° 3	Moyenne	G1	G2	G3
Kg concentrés / Kg vv	2,3	1,4	2,6	2,7
Prix du kg de concentrés	0,18	0,19	0,18	0,19

La charge en concentrés dépend avant tout des quantités distribuées.

Pour produire un kg de viande, G1 distribue en moyenne 1,4 kg d'aliment pendant que G3 en distribue 2,7 kg. Par exemple pour une exploitation du groupe 3 possédant un troupeau de 100 UGB produisant 300 kg de viande par UGB, c'est une quantité supplémentaire de 390 quintaux distribués en plus par rapport à une même exploitation du groupe 1.

### **La fertilisation : du simple au double**

Les charges SFP hors fumier représentent de 15 à 24 % des charges totales (tableau 1). Exprimé à la tonne de viande, le coût de la fertilisation minérale et organique représente de 81 à 93 % selon les groupes du total des charges SFP engagées. Avec un chargement de 1,18 UGB/ha, G1 apporte en moyenne par ha de SFP en N-P-K minérale 27-6-7 tandis que G3 apporte 36-16-26 pour un chargement quasi-identique.

<b>Tableau N° 4</b>	Moyenne	<b>G1</b>	<b>G2</b>	<b>G3</b>
Engrais minéral €/tvv	151	83	110	256
Fumure organique* €/tvv	55	53	53	59
Coût total fumure €/tvv	205	136	163	315
Charges SFP totales €/tvv	232	168	185	340

\* Valeur évaluée du fumier à partir des normes suivantes : N 0,80 €/unité – P 0,70 €/unité – K 0,50 €/unité

### **Une marge commerciale influencée par le niveau de charges**

<b>Tableau N° 5</b>	Moyenne	<b>G1</b>	<b>G2</b>	<b>G3</b>
Prix de vente de la tvv*	2048	2071	2011	2066
Charges /tvv	914	662	903	1152
Marge commerciale /tvv	1134	1409	1108	914

- Le prix de la tonne de viande vendue s'obtient en prenant le montant hors taxe des ventes réalisées au cours de la campagne divisé par la quantité de viande vendue exprimée en kg vif elle n'intègre pas la variation d'inventaire.
- Entre les différents groupes, le prix de la tonne de viande vendu ne varie que de 3 %. Finalement n'ayant que très peu d'écart sur le prix de la tonne de viande vendue, se sont les charges qui impactent le plus fortement la marge commerciale. Ainsi, les meilleures marges commerciales sont obtenues chez les éleveurs ayant les niveaux de charges les plus faibles. Ces écarts ne sont pas liés à un système de production mais à des niveaux de cheptels plus ou moins performants. Si la marge commerciale se réalise aux travers de la maîtrise des charges, les postes « concentrés » et « engrais » et « amendements » sont très importants.

Entre G1 et G3 la différence de marge commerciale est de 495 €/tonne, pour une exploitation produisant 30 t de viande (100 UGB), cela représente un écart de 14 850 €. Entre G2 et G3 : G2 vend 55 €/tvv de moins que G3 en revanche comme il maîtrise mieux ses charges (249 €/tvv de moins que G3), la différence de marge commerciale est de 194 €/tvv, soit pour 30 t de viande : 5 820 €.

En résumé : les résultats de cette campagne confirment les tendances des années précédentes, les meilleures marges commerciales s'obtiennent par la maîtrise des charges opérationnelles et ceci est d'autant plus visible que les prix de vente de la tonne de viande sont peu différents d'un groupe à l'autre.

### **Evolution des résultats d'un échantillon constant de 11 exploitations sur la période 2006- 2009**

#### **Quelques critères de typologie**

	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
SAU	119	128	131	132
SFP	69	79	79	83
Nombre de vêlages	52	60	63	63

## Evolution des principaux critères techniques et économiques.

	2006	2007	2008	2009
Prix €/tonne vendue	2223	2141	2033	2057
Charges totales	821	847	885	832
Concentrés	311	324	390	342
Kg conc/kg viande	2,00	1,89	1,95	2,00
Engrais €/T	90	102	99	99
Ferti miné N P K	35-9-15	25-13-24	25-10-13	28-05-08
Marge €/T	1401	1293	1148	1225

Sur la période 2006 à 2008 on observe une baisse du prix de la tonne de viande vendue de l'ordre de 8,5 %. En parallèle les charges augmentent de 7,8 %. Mais en 2009, les prix de la tonne de viande vendue ont augmenté de 1,2 % par rapport à 2008 et les charges ont diminué de 6,0 %.

Pour les concentrés il n'y a pas de dérive dans les pratiques seul l'aspect conjoncture entre en ligne de compte.

Les éleveurs ont globalement affecté le même budget pour le poste fertilisation en revanche les quantités épandues sont nettement inférieures d'année en année compte tenu de l'augmentation du prix de l'unité fertilisante.

### **ATTENTION : les chiffres présentés dans cette synthèse sont des moyennes.**

Les indications données reflètent donc des tendances générales. Au-delà de ces chiffres, qui constituent des repères, il convient pour chaque éleveur d'analyser ses propres résultats, pour identifier les postes à travailler dans le contexte de son exploitation.

## QUELQUES PISTES TECHNIQUES

### **Avoir une vision globale de son système pour valoriser ces chiffres**

Si on juge ses coûts trop élevés, il ne s'agit pas de fermer aveuglément les « robinets ». D'abord, certaines charges peuvent être conjoncturelles : année à problèmes sanitaires, difficultés climatiques, reprise d'exploitation... Il convient donc de prendre du recul sur plusieurs campagnes. Ensuite, il faut réfléchir à la cohérence globale du système.

### **Quelques pistes techniques**

Les travaux de référence conduits dans le département, notamment au travers des expérimentations de « la Ferme des Bordes », « ROSACE », offrent un certain nombre de réponses à la maîtrise des charges :

**Gestion des surfaces en herbe** : la prévision fourragère et la gestion du pâturage sont des priorités absolues si on veut avoir un système sécurisé et économe.

❖ **Fertilisation** : les systèmes viande sont peu exportateurs en P & K. La méthode des analyses d'herbe permet de gérer au plus juste les apports. Une bonne utilisation des fumiers peut assurer la base de la fertilisation de l'herbe.

❖ **Aliments concentrés** : des stocks de qualité et un pâturage bien géré doivent permettre de réduire la facture d'aliments. Chaque fois que cela sera possible on donnera la priorité aux aliments fermiers.

❖ **Frais vétérinaires** : revoir certaines pratiques systématiques (déparasitage par exemple).

**Synthèse réalisée par** Frédéric Guy, Jean-Jacques Séger et Claude Vincent

Merci aux éleveurs qui ont accepté de participer à cette opération.

## ET CHEZ VOUS ?

**Pour les éleveurs qui souhaitent se situer par rapport aux chiffres présentés, plusieurs stages de formation seront proposés par le Centre de Formation de la Chambre d' Agriculture de l'Indre au cours de l'hiver 2010 / 2011.**

**Le programme détaillé de ces stages figurera dans le catalogue des formations qui paraîtra en septembre 2010.**