

## Les déterminants du revenu d'un éleveur ovin.

**L'élevage ovin a le vent en poupe. Il y a de plus en plus d'éleveurs professionnels et la production régionale évolue positivement. Seulement, qu'elles sont les éléments qui sont impactants sur le revenu des bergers ? Comment peut-on être rentable ou non dans l'élevage ovin ? Avant l'analyse, il faut savoir que sans technicité et productivité, aucune rentabilité n'est possible.**

Nicolas Marchal chargé de mission ovin – caprin au collège des producteurs.

Pour commencer, le revenu d'un éleveur d'ovins viandeux se tire uniquement du chiffre d'affaires de son entreprise. Le berger ne peut pas se sortir un salaire s'il ne rentre pas des finances dans son système. Ce chiffre d'affaires est constitué des ventes, c'est-à-dire : les agneaux de boucherie, les brebis de réformes et éventuellement la laine. Il n'y a pas d'autres produits à vendre dans un élevage de moutons. Les revenus des cultures céréalières ou de ventes d'herbes sont à attribuer à ces spéculations et pas à l'élevage.

Dans le chiffre d'affaires d'une exploitation ovine, les primes de la PAC sont une part importante. C'est un élément externe, sur lequel les éleveurs n'ont que peu de pouvoir. La part de ces primes dans le revenu du berger peut atteindre les 100 % ou plus. Si tel est le cas, il est absolument nécessaire de revoir la façon de travailler sur l'exploitation et la viabilité de cet atelier ovin. Une exploitation qui ne retient que 27 €, montant de l'aide couplée, comme revenu par brebis et par an ne peut pas survivre. Cela représente moins de 5€ brut/heure de travail ce qui n'est ni acceptable ni viable.

Pour la laine, le revenu de la laine est, dans la majorité des cas, négligeable. Pour l'instant, il reste un acheteur de gros volumes de laine à 0.3€/kg en suint. A raison de 2kg de laine en suint par brebis, soit 0.6€/ animal, et une tonte de l'ordre de 3 à 6€ par animal, la tonte est un coût plus qu'une source de revenus. On va donc considérer que le revenu de la laine n'existe pas. A titre de comparaison, le revenu de la laine correspond à 67 grammes d'agneaux au prix de 9€/kg de carc.

La vente des réformes est déterminée par trois éléments principaux de l'élevage :

1. La politique de réforme, comment sont choisies les brebis qui partent à la réforme ? A quel moment ces brebis sont-elles triées ?
2. La note d'état corporelle (NEC) des réformes qui découle principalement de la politique de réforme. Si ces animaux sont triés à la sortie de la lactation, la NEC sera plus faible que si elles sont triées lors du constat de gestation. Il faut aussi analyser si un engraissement des réformes est mis en place sur l'exploitation. Cet engraissement n'est pas rentable dans tous les systèmes en fonction de l'autonomie fourragère et alimentaire.
3. La période de rétention des animaux pour les aides couplées ovines. Certains éleveurs ne souhaitent pas vendre des brebis de réformes entre le 1<sup>er</sup> avril et le 30 septembre parce qu'ils sont autonomes en fourrages et n'ont pas d'agnelles pour maintenir le renouvellement. Cette période influence la mise sur le marché et les prix proposés par les collecteurs.

Enfin, le dernier déterminant du revenu est la vente des agneaux que ce soit pour la boucherie ou l'élevage. Ce point majoritaire du chiffre d'affaires est fonction de 2 types de facteurs les internes et les externes. Les internes sont ceux sur lesquels l'éleveur a de l'influence et les externes sont ceux déterminés par la conjoncture ou le contexte mondial.

### Les éléments externes déterminants le revenu.

Les facteurs externes les plus prépondérants dans le revenu final d'un éleveur ovin sont :

- Le prix de vente
- Le poids de commercialisation

Pour certains, ces facteurs ne seront pas repris comme des facteurs externes à l'exploitation. Pourtant, c'est bien le cas.

Le premier facteur sur lequel un éleveur n'a pas, ou peu, d'influence, c'est le prix. Même les filières qui travaillent en prix construit, même les éleveurs en circuit court sont bloqués dans des fourchettes de prix déterminées par des facteurs externes. Si le prix consommateur de l'agneau en colis se situe entre 13 et 18 €/kg, il est impossible pour un éleveur de le vendre à 30 €/kg même avec de très bons arguments. Ou alors celui-ci se situe dans une niche tellement particulière qu'il n'est pas nécessaire d'en tenir compte.

Les filières qui travaillent en prix construit se retrouvent parfois largement au-dessus du marché et là, il est difficile de trouver des débouchés. Parfois, c'est l'inverse, le prix mondial les dépasse largement. A ce moment-là, c'est de garder les éleveurs dans la filière qui devient difficile. Le prix est donc un facteur externe sur lequel l'éleveur n'a que peu de marge de manœuvre.

Donc se dire qu'il suffit d'augmenter le prix de vente pour corriger des erreurs de management du troupeau n'est qu'illusoire.

Ensuite, vient le poids de commercialisation, ce facteur est également déterminé par l'aval de la filière et donc par les consommateurs. C'est bien un facteur externe. Certaines filières préfèrent des agneaux plus lourds et d'autres plus légers. Même si par un bon suivi de troupeau (race, alimentation, déparasitage, etc.) vous savez produire des carcasses de 25kg mais que vos acheteurs n'aiment que les carcasses de 20 à 22 kg, vous devrez abattre vos animaux plus vite.

Ce phénomène est plus visible en France qu'en Belgique, mais en fonction des régions, les bouchers et les consommateurs préfèrent des carcasses de 13 à 15 kg ou de 18 à 22 ou des 24 et plus. A l'échelle de la Wallonie, les régions de l'Est préfèrent des carcasses un peu plus légères que celles de l'Ouest. Les producteurs de Tournai peuvent, plus facilement, faire accepter des agneaux plus lourds que les éleveurs germanophones. Il en est de même pour les filières, certaines acceptent plus facilement des agneaux plus lourds que des agneaux plus légers.

Bien que ce soient des facteurs externes, le prix et le poids de commercialisation sont des facteurs essentiels au revenu de l'éleveur. Connaître ces éléments avant de se lancer dans la spéculation ovine permet d'établir un business modèle.

**Exemple** : Pour un éleveur de 200 brebis en Wallonie avec une productivité commerciale de 1.2.

Brebis	200	Agneaux commercialisables	240
€/kg	8,5	9	9,15
poids carc.			
18	36.720 €	38.880 €	39.528 €
20	40.800 €	43.200 €	43.920 €
22	44.880 €	47.520 €	48.312 €

Tableau 1 : Evolution du revenu en fonction des 2 facteurs externes.

Il est nettement visible que le chiffre d'affaires est plus important quand le berger commercialise plus d'agneaux et de poids plus lourd. Ce sont de simple multiplication. Mais ce tableau a considéré les facteurs internes comme figés. C'est là que la technicité de l'éleveur et par conséquent sa productivité se démarquent. C'est là que tout le revenu se joue.

### Les éléments internes déterminants le revenu.

Maintenant que tous les éléments externes et négligeables sont compris et intégrés, il est temps de passer aux éléments qui vont vraiment jouer sur la rentabilité et par conséquent la durabilité de l'exploitation.

Les facteurs internes pour déterminer le revenu sont :

- Le nombre de brebis
- La productivité numérique
- Les charges mécaniques et de mains d'œuvre
- Charges de bâtiment
- Charges alimentaires
- Charges sanitaires

Le premier facteur est souvent le seul que regardent les éleveurs et c'est ça l'erreur. Certes, plus de brebis donnent souvent plus d'agneaux et par conséquent, plus de chiffre d'affaires. Mais des brebis improductives coûtent plus qu'elles ne rapportent. Une brebis qui passe l'hiver au chaud sans produire d'agneaux, ce sont 40 € de perdu (source : IDELE 2022). Cette brebis improductive, elle impacte le temps de travail, la consommation d'aliments et de fourrages, la place dans le bâtiment, et en plus tant qu'elle vit, elle se parasite et elle peut décéder. Dans tous les cas, c'est un capital qui dort et qui consomme des ressources sans rien produire.

Une politique de réforme, de tris des brebis et de gestion des carrières et donc essentiel pour éliminer au plus vite les brebis improductives des cheptels.

Donc le nombre de brebis est un facteur de revenu → OUI, mais le nombre de brebis productive et pas juste posséder des brebis pour avoir un grand cheptel.

La **productivité numérique** est LE facteur clé pour s'assurer un revenu et une viabilité de la spéculation sur l'exploitation. D'abord, la productivité numérique se mesure correctement :

$$productivité\ numérique = \frac{\text{nombre d'agneaux sevrés}}{\text{nombre de femelles mise en lutte}}$$

La productivité numérique reprend les agnelles de renouvellement. C'est normal parce qu'une politique de croissance du troupeau indiquera moins de chiffres d'affaires parce que peu d'agneaux vendus, mais une croissance du capital de l'exploitation. A l'inverse, une diminution de cheptel crée une arrivée de ressource par vente de plus d'agnelles mais ce n'est qu'un retour du capital cheptel.

Les critères qui influencent le plus la productivité numérique sont :

1. La fertilité
2. La prolificité
3. La mortalité

Comme la productivité numérique reprend les brebis mise à la lutte. Cela montre bien que les brebis improductives influencent ce facteur. Donc la mesure du taux de fertilité est essentielle.

$$Taux\ de\ fertilité = \frac{\text{Nombre de brebis gestante}}{\text{Nombre de brebis mises à la lutte}}$$

Il est préférable de prendre le nombre de brebis gestante que le nombre de brebis agnelant parce qu'un éleveur qui calcule son taux de fertilité sur le nombre de brebis agnelant peut rater des avortements en prairies et se poser les mauvaises questions sur les raisons d'un mauvais taux de fertilité. Alors que le taux de fertilité peut être bon, mais que les maladies abortives en décident autrement. Ces avortons rentrent dans la mortalité et c'est là que se discutera la meilleure manière de gérer le problème.

Une augmentation de 1 % du taux de fertilité provoque un gain de 1,5% de la productivité. Donc sur un cheptel de 100 brebis, passer de 85 à 86 brebis pleines vous fera gagner 1.5 agneau commercialisable soit un gain de chiffre d'affaires d'environ : 270 € sur l'exploitation par 100 brebis.

Une méthode rapide et efficace de gestion du taux de fertilité sur l'exploitation est le constat de gestation, autrement dit l'échographie des brebis. Pour moins de 2€ par animal, il est possible de séparer rapidement les brebis pleines des vides et de pouvoir orienter ces brebis vides selon la politique de gestion de l'exploitation. Un constat vide / pleine peut être réalisé dès 35 jours de gestation.

Une règle simple est la « règle des 6 semaines » c'est-à-dire 6 semaines de mise en lutte et 6 semaines après le retrait des béliers, c'est le constat de gestation.

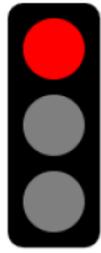
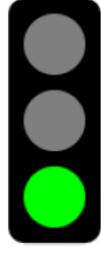
			
Lutte en contre saison (Mars à Juin)	Moins de 80 %	De 80 à 85 %	Plus de 85 %
Lutte en saison (Août à décembre)	Moins de 90 %	De 90 à 95 %	Plus de 95 %
Au global sur l'année	Moins de 85 %	De 85 à 95 %	Plus de 95 %

Figure 1 : tableau d'analyse des taux de fertilité en fonction des périodes de mise en lutte pour des multipares.

Donc pour ramener du chiffre d'affaires et par conséquent du revenu, il faut trier les brebis improductives et les limiter au maximum dans le temps par un constat de gestation rapide. Une mesure du taux de fertilité n'est pas très contraignante en temps ni financièrement et permet de gagner des mois sur la politique de réforme ou de tris des différents lots.

La prolificité, c'est le nombre d'agneaux vifs ou non par rapport au nombre de mise-bas. Donc tous les agneaux doivent être comptabilisés que ce soient les morts nés ou les avortons.

$$\text{Taux de prolificité} = \frac{\text{Nombre d'agneaux (vifs ou non)}}{\text{Nombre de mise - bas}}$$

Ce qu'il faut retenir sur la prolificité, c'est qu'il est nécessaire de comptabiliser l'ensemble des agneaux, que l'alimentation (flushing) est un facteur essentiel de la prolificité et enfin que les races ne sont pas toutes sur le même pied d'égalité concernant ce facteur. La prolificité est un facteur héréditaire. La sélection génétique influence ce facteur de productivité.

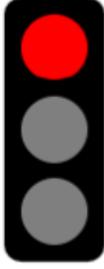
			
<b>Race Bouchère</b>	<b>Moins de 150 %</b>	<b>De 150 à 170 %</b>	<b>Plus de 170 %</b>
<b>Race Prolifique</b>	<b>Moins de 180 %</b>	<b>De 180 à 200 %</b>	<b>Plus de 200 %</b>

Figure 2 : tableau d'analyse du taux de prolificité en fonction du type de racial de l'élevage.

Pour finir sur la productivité numérique, le taux de mortalité qui représente l'ensemble des agneaux mort sur la totalité de l'engraissement du lot rapporté au nombre total d'agneaux né.

$$\text{Taux de mortalité} = \frac{\text{Nombre d'agneaux mort sur tout le lot}}{\text{Nombre d'agneaux nés}}$$

Il faut bien noter tous les agneaux morts ainsi que leur âge. Sans une comptabilité claire et une ségrégation sur l'âge, il est difficile de tirer des conclusions.

Pour les agneaux morts né, il faut se concentrer sur les maladies abortives. Pour ce faire, l'envoi des agneaux mort-né et des avortons à l'ARSIA est non seulement gratuit mais obligatoire. Cet avantage est essentiel pour piloter ce point de mortalité.

Pour les agneaux morts entre 2 et 48h de vie, il faut regarder sur le temps et les soins à la naissance comme la prise de colostrum, soins au cordon, écrasement dans les cages d'agnelages, etc. Pour réduire cette mortalité, c'est le travail de l'éleveur qui prime avec des lampes chauffantes, un isolement des coupes brebis-nouveaux nés, désinfection des cordons, etc. Attention, la mortalité dans cette tranche est aussi liée au poids à la naissance. Les agneaux de moins de 2,2kg et ceux de plus de 5,5 kg ont souvent plus de difficultés. Les premiers, parce qu'ils n'ont pas assez de réserves pour se réchauffer et démarrer. Les seconds parce que l'agnelage a pu être difficile avec des côtes écrasées, des pattes étendues, un passage trop étroit et la brebis n'a pas pu sortir l'agneau.

Pour les morts de 2 à 20 jours, il faut regarder principalement du côté de l'alimentation et des maladies infectieuses. Et enfin, au-delà de 20 jours, les problématiques se situent au niveau respiratoire, de parasitisme et toujours d'alimentation.

En conclusion de ce point sur la productivité numérique, il est important, et même essentiel que ces 3 paramètres soient mesurés dans les exploitations et soient correctement pilotés. Sans cela, les éleveurs ne peuvent pas produire suffisamment d'agneaux et voient leur rentabilité rapidement mise à mal. Il est aussi régulier de trouver des éleveurs qui cherchent les causes du manque de rentabilité, mais qui ne connaissent pas ces paramètres. Finalement, il y a certainement plusieurs petites causes au manque de revenu, mais il est difficile, sans mesures, de savoir où commencer les améliorations.

Pour les charges mécaniques, de main d'œuvre, les analyses doivent être faites exploitation par exploitation. Mais quelques grandes lignes peuvent être sorties tout de même. Beaucoup de mécanisation permet de diminuer la main d'œuvre nécessaire. Mais cela créé des charges de structures insupportable pour l'exploitation. A l'inverse, trop peu de mécanisation va demander

des volumes de main d'œuvre qui vont soit rendre l'exploitation non-viable économiquement soit socialement. L'utilisation parcimonieuse des entreprises agricoles pour certains travaux peut diminuer les charges de structures et les besoins en main d'œuvre dans certaines fermes. Dans d'autres, la complémentarité bovins-ovins crée des synergies qui permettent l'accès à plus de mécanisation tout en pouvant supporter les coûts. Enfin, les CUMA et autres associations permettent également cela.

Pour les charges en bâtiment, de nos jours, la plupart des nouveaux projets ovins sont conçus avec moins de place en bergerie que de brebis sur le cheptel complet. Le pâturage hivernal est si bien développé qu'il n'est plus essentiel d'avoir autant de place en bergerie que de brebis. Cette économie est telle que les projets ovins deviennent plus facilement rentables ou les bergeries mieux équipées. Pour une bergerie qui coûte environ 1 000€ la place de brebis, y faire 1 agnelage par an ou 2 ou 3 ou 4 changent complètement la donne. Sur le même temps d'investissement, le berger peut produire de 2 à 4 fois plus d'agneaux.

Pour les charges alimentaires, il faut repenser la façon d'acheter des aliments. De nos jours, les éleveurs et les vendeurs discutent toujours en quantité d'azote dans la ration le fameux MAT (matière azotée totale). La MAT est indiquée systématiquement et c'est une obligation. Mais il faut comparer les aliments sur l'énergie et pas sur la protéine.

La protéine, pour les ruminants ça se mesure en PDI (grammes de PDI par kg d'aliment). Le tableau 2 reprend les différents scénarios en fonction des grammes de PDI par kg d'aliment en matière sèche. Attention, un déficit de protéine alimentaire n'est pas compensé par une augmentation de l'ingestion des agneaux. Les déficits de protéines se marquent par les vitesses de croissances.

g de PDI par kg de MS	Taux de croissance attendu
< 80 g	Pas de croissance possible des agneaux
80 à 100 g	Croissance ralentie mais de 8 à 15 jours pour finir l'agneau
100 – 110 g	Croissance optimale pour un agneau de boucherie
>120 g	Gaspillage de la protéine qui se retrouve dans les urines.

Tableau 2 : Variation de croissance des agneaux en fonction du taux protéique de l'aliment concentré.

Par contre pour l'énergie, qui se mesure en UFV, l'agneau compense en consommant plus pour assurer ses performances. Mais ceci dans certaines limites. Les aliments sous 0.8 UFV créent des pertes de croissance parce que la capacité d'ingestion n'est pas suffisante. Les aliments entre 0,8 et 0,9 UFV vont créer des augmentations d'ingestion de l'ordre de 15%. Soit un passage de 1kg /jour à 1.15 kg / jour. Sur la vie d'un agneau, cela représente environ 12kg d'aliment, soit 4,8€ de surcoût alimentaire. L'idéal ce sont les aliments entre 0.9 et 1 UFV.

Il est rare que les marchands d'aliments proposent ces valeurs en UFV et en PDI. Bien qu'ils les connaissent, ce ne sont pas des données obligatoires et bien souvent, ils ne les communiquent pas. Dans ce cas, 2 solutions soit vous faites vous-même l'analyse, soit vous allez chez un marchand qui est transparent et communique ces informations.

Enfin le dernier paramètre interne, ce sont les charges sanitaires. Celles-ci peuvent être maîtrisées de façon remarquable en Wallonie avec l'abonnement au suivi parasitaire de l'ARSIA ainsi qu'avec leur mutuel ARSIA +. Ces 2 éléments de la gamme ARSIA permettent

de faire un contrôle strict de la mortalité avec les autopsies et du parasitisme avec les alertes et les coprologies. Pour les vaccinations, cette analyse coût – bénéfice doit être faite avec votre vétérinaire en fonction de la conjoncture et des risques réels de contamination.

*Conclusion : la technicité est le premier revenu de l'éleveur*

En conclusion, le revenu d'un éleveur ovin est influencé par une multitude de facteurs, tant externes qu'internes. Parmi les facteurs externes, le prix de vente et le poids de commercialisation des agneaux jouent des rôles déterminants mais échappent en grande partie au contrôle des éleveurs, étant largement dictés par les marchés et les préférences des consommateurs. Cependant, la maîtrise des éléments internes reste cruciale pour assurer la rentabilité et la durabilité de l'exploitation. Une gestion rigoureuse des coûts, une politique de réforme bien pensée, et une productivité numérique optimisée via les mesures de fertilité, de prolificité et de mortalité sont essentielles. En outre, les charges mécaniques, de main-d'œuvre, alimentaires et sanitaires doivent être scrupuleusement contrôlées.

Les éleveurs doivent également être attentifs à l'évolution de la PAC et à l'importance des aides pour leur revenu global, tout en cherchant constamment à améliorer leur productivité et technicité pour s'assurer un revenu dans le temps. Ainsi, bien que le secteur présente des défis, une gestion efficace et informée peut permettre aux éleveurs d'ovins de maintenir et d'augmenter leur rentabilité. La formation continue, l'adoption de nouvelles technologies, la collaboration au sein des filières et la maîtrise du système de production sont autant de leviers à actionner pour assurer la viabilité économique de l'élevage ovin.