

AJUSTER SES DATES DE MISE-BAS : RÉSULTATS SOCIO-ÉCONOMIQUES ET EFFETS SUR LA COMMERCIALISATION

Lors d'un entretien avec Emmanuel Fayard en été 2018, ce dernier nous a expliqué comment les associés prévoient de faire évoluer leurs périodes de mise-bas pour trouver plus de cohérence entre leur conduite d'alimentation et la disponibilité des ressources pastorales sur la ferme. Nous avons ensemble évalué les conséquences économiques de ces ajustements.



**FANNY METRAT
ET EMMANUEL FAYARD**

- 2 UTH**
- **Le Cheptel :** 130 brebis et 30 agnelles dont 2/3 de race Noire du Velay et 1/3 de race Bizet
 - **Les surfaces :**
 - 180 ha
 - 10 ha Prairies naturelles de fauche
 - 167 ha Landes, bois, prairies naturelles non mécanisables
 - 3 ha Châtaigneraie
 - **La production :**
 - 105 Agneaux de 40-45 kg de poids vif pour (15-17 kgc), vendus entre 4 et 9 mois
 - 25 agneaux de 25 kg de poids vif, de 6 mois, en filière
 - Châtaignes (confiture, farine, brise de châtaigne, 1,5T)
 - Pommes de terre (2T)
 - **La commercialisation :**
 - Vente directe, 14€ kg découpé (12€ kgc)
 - 25 agneaux de queue de lot, vendus en filière (60€/agneau)
 - Labellisation AB



Contexte général de la ferme

Fanny Metrat et Emmanuel Fayard se sont installés hors cadre familial, en 2009, en élevage ovin allaitant. Dès leur installation, les éleveurs se sont fixés comme objectif de construire un système économe, cohérent avec leur territoire. Leur installation s'est réalisée avec des investissements limités, les terrains et les bâtiments étant intégralement loués. Avec 130 brebis pour 2 associés, le fonctionnement économique de la ferme est serein.

Contexte de l'ajustement

Les éleveurs ont aujourd'hui une mise-bas principale au printemps (100 brebis) et une mise-bas secondaire à l'automne (30 brebis).

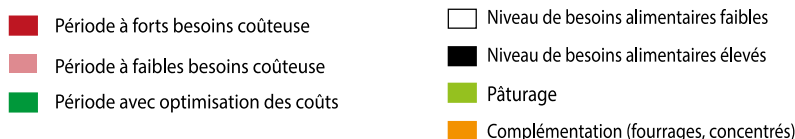
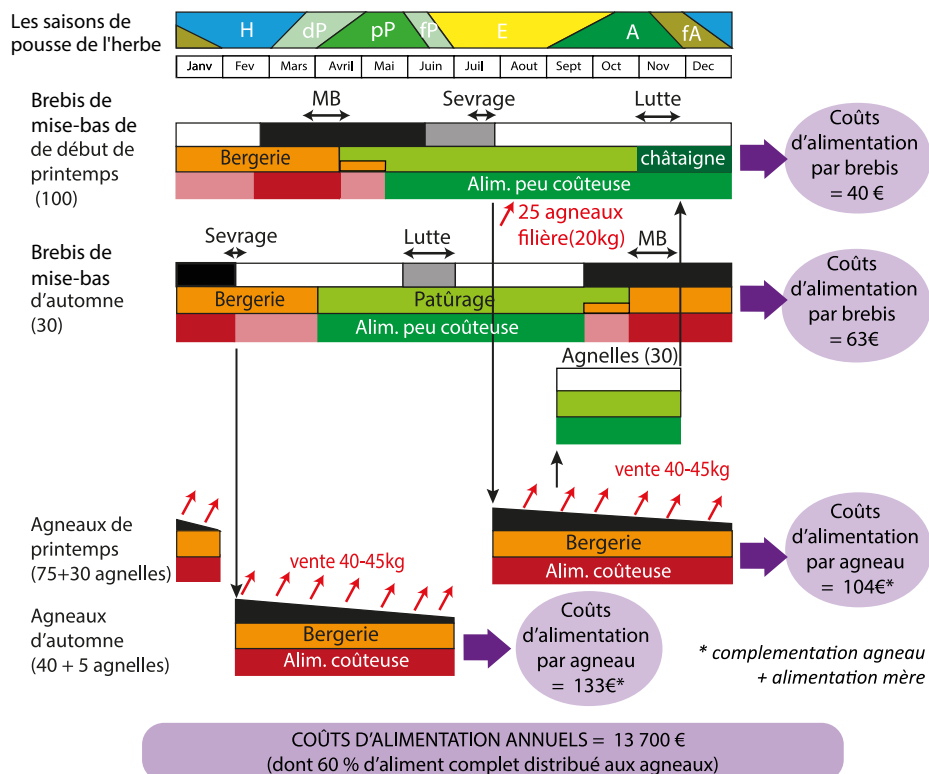
Le contexte géographique de la ferme, au cœur d'une zone de chasse, constitue une contrainte importante pour la conduite des animaux sur toute la période hivernale. Ils passent donc une partie de l'hiver en bergerie quand bien même leurs parcours pourraient offrir une ressource alimentaire.

La mise-bas de printemps se déroule de la dernière semaine de mars à la dernière semaine d'avril. La mise à l'herbe a lieu juste après la mise-bas. Les agneaux sont alors trop petits pour marcher loin du bâtiment, et pour supporter les nuits froides ou les aléas trop pluvieux, ce qui impose de faire des allers-retours entre l'extérieur et la bergerie pendant un mois. Par conséquent, les éleveurs ne peuvent valoriser des ressources pastorales disponibles plus distantes du bâtiment. Pendant cette période d'allers-retours, les brebis reçoivent une demi-ration de foin en bâtiment, et une faible ration en céréales (dans l'optique de finir le stock). Les coûts d'alimentation sont assez limités sur ce lot : 36€ / brebis / an.

Le lot de brebis qui met-bas à l'automne est rentré précocement dès novembre (début de la mise-bas). Il reste ainsi plus longtemps en bergerie que le lot de mise-bas de printemps. Par conséquent, les coûts d'alimentation des brebis sont

fortement augmentés sur ce lot : 63€/ brebis/an .

Les agneaux sont sevrés à 4 mois. Un lot de 25 agneaux est commercialisé à 6 mois, en filière avec un gabarit d'environ 25 kg de poids vif, à 60€. Les éleveurs réalisent eux-mêmes la découpe de leurs agneaux commercialisés en vente directe, ce qui représente une charge de travail importante (1 journée de 9h à 2 associés pour découper 8-9 agneaux). C'est pourquoi, ils vendent une partie de leurs agneaux en filière. Leur race est pourtant peu disposée à fournir des agneaux conformes aux critères de la filière. Ils préfèrent donc vendre les agneaux les plus petits, plutôt que de voir leurs plus beaux agneaux déclassés et peu payés. Le reste des agneaux (une centaine) est engraisé en bergerie sur une durée variable en fonction de leur gabarit et de manière à étaler l'offre en vente directe (abattage entre 4 et 9 mois). Ils sont nourris avec un aliment complet onéreux (430€/T). Ainsi les coûts de complémentation moyens par agneau sont de l'ordre de 70€. Les coûts globaux par agneau de printemps sont de l'ordre de 100€ (71€ d'aliment complet pour agneau + 32€ d'alimentation de la mère en tenant compte du taux de prolificité) et de 115€ par agneau d'automne (70€ d'aliment complet pour agneau +45€ d'alimentation par mère en tenant compte du taux de prolificité).



Conduite zootechnique et d'alimentation antérieure (révisée dès 2019)

Objectifs

- Tendre vers une conduite la plus pastorale possible :
 - Réduire les temps en bâtiment
 - Mieux valoriser les ressources pastorales disponibles à la mise à l'herbe
- Ajuster les volumes de production en vente directe pour avoir une charge de travail adaptée aux aspirations des éleveurs
- Préserver les équilibres économiques actuels

Déclencheur de l'expérience

- une clientèle en vente directe consolidée qui permet d'envisager d'avoir une production moins étalée sur l'année,
- des brebis de mise-bas d'automne qui restent une part importante de l'année en bâtiment, ce qui est vécu comme une incohérence du système,
- une envie de trouver des leviers pour valoriser davantage les ressources pastorales disponibles au début de printemps,
- un bon fonctionnement économique, stabilisé depuis l'installation, qui permet d'envisager des ajustements de conduite.



Pratique prévisionnelle

EN ROUTE VERS UNE SEULE MISE -BAS DE PRINTEMPS

Dès 2019, les éleveurs n'auront qu'une mise-bas par an au printemps avec l'ensemble de leur effectif de brebis.

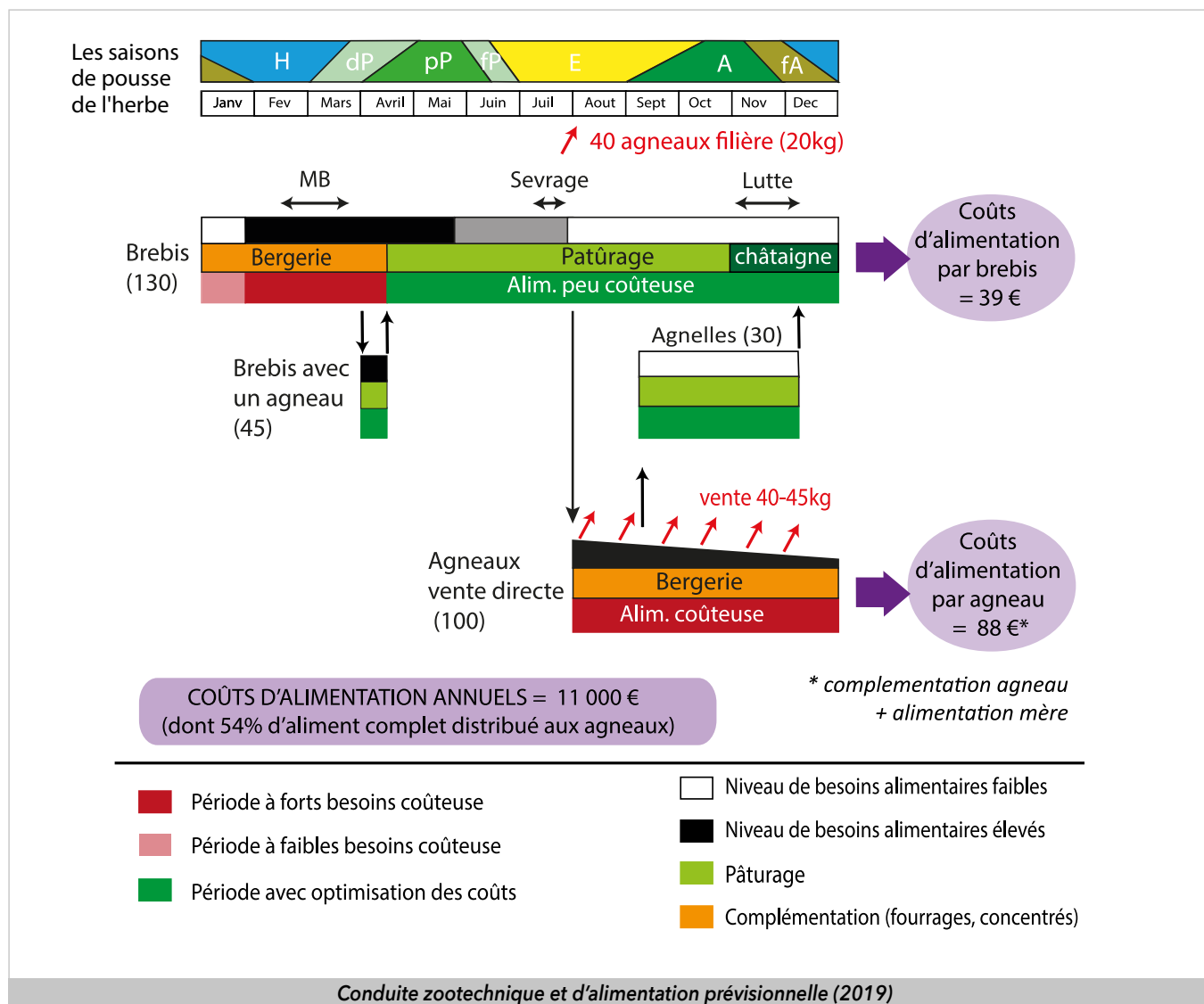
AVANCER LA DATE DE MISE-BAS DE PRINTEMPS

Les éleveurs ont décidé d'avancer d'un mois leur mise-bas de printemps. Grâce à la réduction de la charge de travail liée à la suppression du lot d'automne, ils prévoient d'avoir plus de temps pour adopter une conduite différenciée entre les brebis ayant un ou deux agneaux. Ils prévoient notamment d'avancer la date de mise à l'herbe de 15 jours pour les brebis ayant un seul agneau.

L'avancement de la date de mise-bas leur permettra d'avoir des

agneaux plus grands au moment de la mise à l'herbe de l'ensemble des brebis. Ainsi les agneaux seront plus à même de supporter des événements climatiques difficiles et ne nécessiteront plus de faire des allers-retours entre les parcelles et le bâtiment. Ils seront également capables d'aller plus loin, ce qui permettra aux éleveurs de valoriser des ressources à distance, jusqu'ici peu valorisées en début de printemps.

D'autre part, grâce à cette évolution, les éleveurs prévoient de garder les agneaux sous les mères plus longtemps, en maintenant la date de sevrage inchangée. Ils espèrent ainsi réduire les coûts de complémentation des agneaux : davantage d'agneaux devraient être prêts à être commercialisés au moment du sevrage ; les agneaux de queue de lot devraient être prêts un mois plus tôt.



Résultats prévisionnels

UNE RÉDUCTION DE LA CHARGE DE TRAVAIL

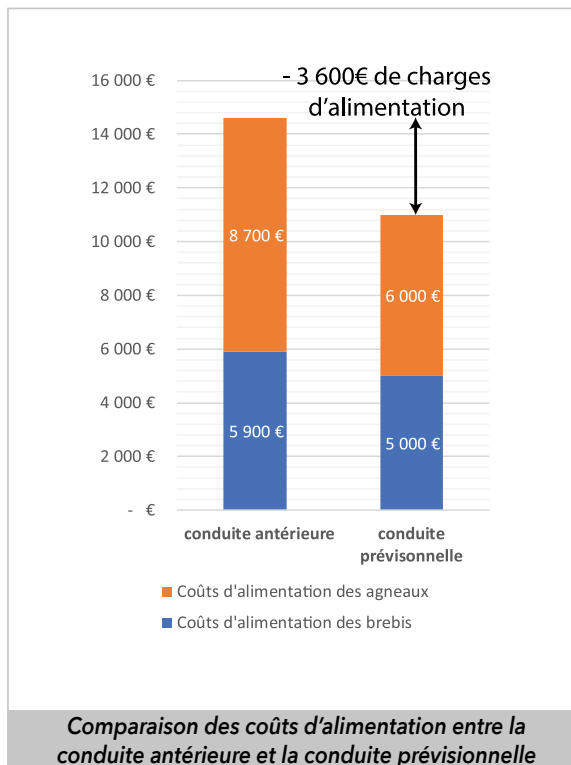
Les éleveurs auront moins de lots à conduire, ce qui représente un gain de temps de travail non négligeable. De plus, le fait de commercialiser 15 agneaux de plus en filière leur permettra d'économiser 4 journées de découpe.

VENDRE PLUS D'AGNEAUX EN FILIÈRE

Les éleveurs prévoient de vendre 40 agneaux en filière, soit 15 de plus que les années précédentes. Ils pensent ainsi réduire la charge de travail, et contrecarrer une potentielle baisse des débouchés en vente directe liée à la commercialisation moins étalée. Ces agneaux seront vendus à 50€ chacun, au sevrage (zéro complémentation), avec un gabarit moyen de 20 kg de poids vif.

UNE LÈGÈRE RÉDUCTION DES COÛTS D'ALIMENTATION

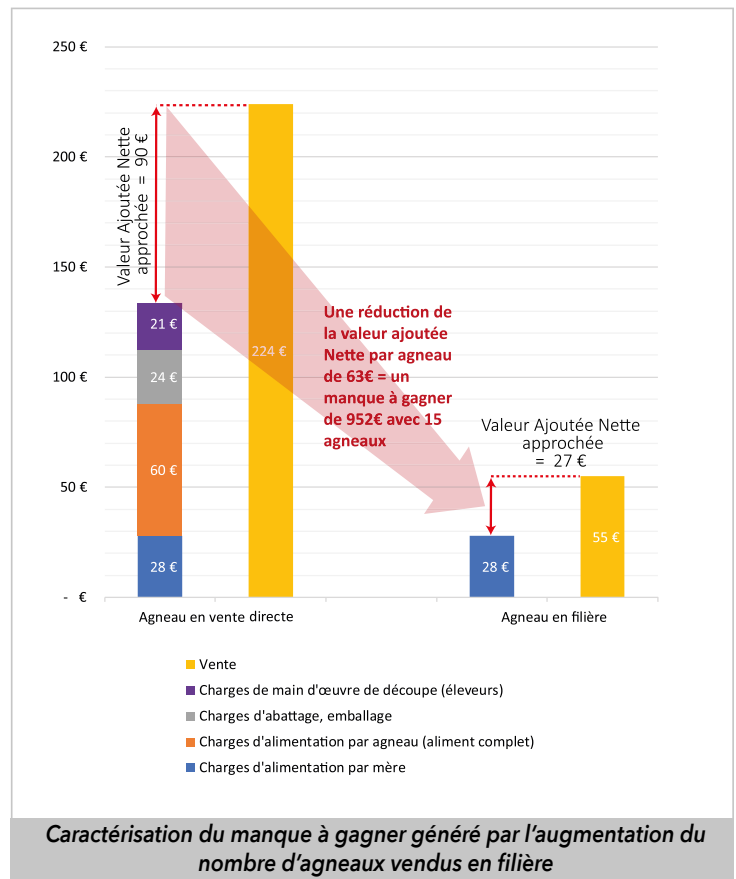
Les évolutions de date de mise-bas devraient permettre de réduire les coûts d'alimentation de 25% (3600€). Cette réduction de coûts est majoritairement liée à la diminution des besoins en aliments complets des agneaux. À l'échelle du troupeau de mères, les coûts d'alimentation sont quasi identiques, du fait que l'avancement de la date de mise-bas de printemps, implique une plus forte complémentation en bâtiment du lot de printemps par rapport à la conduite antérieure.



Comparaison des coûts d'alimentation entre la conduite antérieure et la conduite prévisionnelle

UN MANQUE À GAGNER LIÉ À L'AUGMENTATION DE LA VENTE D'AGNEAUX EN FILIÈRE

En vendant 15 agneaux de plus en filière, les éleveurs sont susceptibles de perdre 1 270€ de valeur ajoutée brute par rapport à s'ils étaient commercialisés en vente directe. Si l'on considère la réduction de charge de travail souhaitée par cette manœuvre, ils diminuent d'environ 950€ leur valeur ajoutée nette. Compte-tenu des équilibres économiques globaux sur la ferme et de la réduction des charges d'alimentation induite par les changements zootechniques, les éleveurs choisissent sereinement d'assumer ce manque à gagner.



Caractérisation du manque à gagner généré par l'augmentation du nombre d'agneaux vendus en filière

DES RESSOURCES POUR ALLER PLUS LOIN

Ce retour d'expérience fait partie de la collection des publications techniques édités par le réseau Pâtur'Ajuste. Il montre comment un éleveur s'est approprié les fiches techniques suivantes :

! Réussir la mise à l'herbe

Pour en savoir plus et découvrir des retours d'expérience d'éleveurs : www.paturajuste.fr

SI CE RETOUR VOUS INSPIRE : Faites nous part de vos remarques ou de vos pratiques mises en place chez vous : contact@paturajuste.fr

Ce retour d'expériences a été élaboré en partenariat avec :



RÉDACTION ET MISE EN PAGE FINANÇÉES PAR :

Le projet "Préserver la biodiversité des Milieux Herbacés Ouverts en développant et en diffusant l'approche Pâtur'Ajuste" est cofinancé par l'Union Européenne, le ministère de l'agriculture et de l'alimentation, et par Scopela. L'Europe s'engage dans le Massif central avec le fonds européen de développement régional.

