

# 6. ANALYSER LE PRODUIT D'UN ATELIER OVIN VIANDE

## Repères pour réaliser un diagnostic Coûts de production

Le produit de l'atelier ovin viande, exprimé en €/kgc, correspond à la somme du prix moyen des agneaux vendus en kg de carcasse, des autres produits (ventes de réformes et de laine, variation d'inventaire des reproducteurs, vente de fourrages, etc.) et des aides. Ce produit total est en moyenne de 11,6 €/kgc de carcasse vendu (kgc), tous systèmes confondus (année 2011). Le prix de vente (6,0 €/kgc) représente 55% de ce total, contre 5% pour les autres produits (0,6 €/kgc) et 40% pour les aides (5,0 €/kgc). Le montant des autres produits et aides rapportés à la production équivalente en kg de carcasse vendus est d'autant plus fort que la productivité des brebis est faible (moins « dilution »). Le produit total par kgc est donc plus élevé dans les élevages supportant de fortes contraintes de milieu et/ou dans les élevages peu productifs.



### LE RÔLE COMPENSATOIRE DES AIDES LIÉES AU HANDICAP

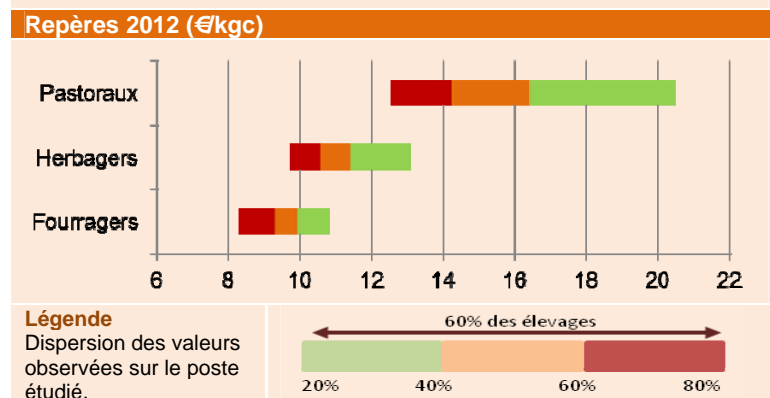
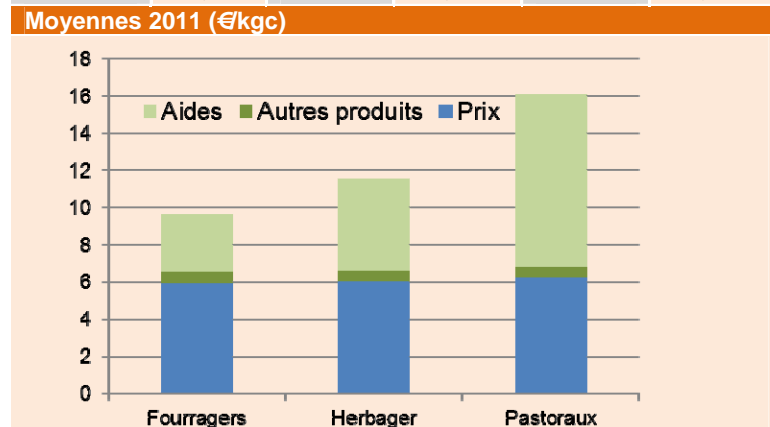
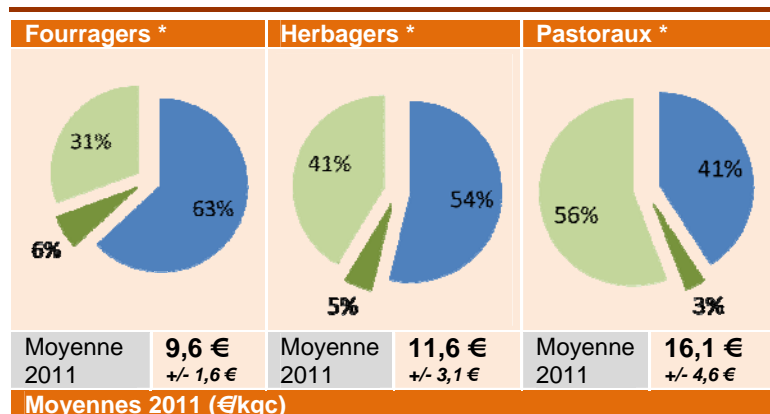
Le montant des aides rapportées au tonnage de carcasse vendu est le principal élément de variation du produit entre systèmes. Ce montant est notamment fonction de la zone de handicap (des zones non défavorisées aux zones de haute-montagne) et de la productivité des brebis... sachant que ces deux critères peuvent être liés, d'où un effet multiplicateur et une très grande variabilité.

A l'opposé, le prix moyen de vente par kg de carcasse varie très peu entre systèmes, de même que les autres produits. Le prix de vente est notamment influencé par le poids et les débouchés locaux. Le montant des autres produits est lié à l'importance du renouvellement externe, les achats d'agnelles permettant davantage de réformes.

Les marges de progrès techniques sur le produit par kg de carcasse sont donc très faibles, et leur analyse ne présente qu'un intérêt secondaire, comparée à celle sur les coûts. Les marges de progrès sur les produits peuvent être plus directement appréciées par l'analyse de leurs prix, comparés à des références locales : agneaux, réformes, laine.

En complément des repères économiques, des repères techniques de productivité sont également proposés dans ces fiches.

> Figure 1 : poids des différents produits dans le total selon le système fourrager, moyennes 2011 et repères 2012  
[Réseaux d'élevage ovins viande – €/ kg carcasse]



Repères 2012 établis à partir des résultats 2010 et 2011 de 320 élevages suivis dans le cadre du dispositif Réseaux d'élevage.

\* les systèmes fourragers sont définis page 4



## LE PRIX DE VENTE

A 6 €/kgc, il représente 55% du produit total des ateliers ovins viande en moyenne en 2011. Ce prix correspond aux seules ventes d'agneaux de boucherie finis (vendus en kg de carcasse), les autres types d'agneaux vendus étant convertis en « production équivalente » d'agneaux finis. La variabilité de ce prix moyen de vente est relativement faible. Les différences sont notamment liées au poids moyen de vente, resitué dans un contexte régional.

### UN IMPACT RELATIF DU POIDS DE VENTE

Comme le montre le tableau ci-contre, on observe classiquement une légère tendance à la baisse du prix de vente par kg de carcasse lorsque le poids des agneaux augmente. Les différences s'observent surtout pour des agneaux légers, de moins de 16, voire moins de 15 kg de carcasse. Cette tendance doit cependant être relativisée en fonction des contextes régionaux :

- à la diversité des milieux naturels correspond une diversité de types génétiques et de gabarits de brebis, et donc de poids de carcasse potentiel des agneaux ;
- les filières de commercialisation peuvent imposer des fourchettes de poids plus ou moins étroites en fonction de leurs débouchés ;
- la localisation plus ou moins proche des grands centres urbains conditionne certaines opportunités (Aïd, vente directe...).

Pour les quelques élevages vendant une part très significative de jeunes reproducteurs (plus de 30% des agneaux vendus), on constate des prix de vente moyens à la boucherie plus élevés. Cet écart peu correspondre à une plus grande proportion de mâles vendus à la boucherie, les agnelles étant plus facilement commercialisées pour la reproduction.

> **Tableau 1 : Prix selon le poids moyen de vente**

[Réseaux d'élevage ovins viande – campagne 2011 [€/kgc]

Poids moyen des agneaux vendus en carcasse	Prix
< 16 kg	6,5 €
16 à 18 kg	6,0 €
18 à 20 kg	6,0 €
> 20 kg	5,9 €

> **Tableau 2 : Poids et prix moyens selon les zones d'élevage**

[Réseaux d'élevage ovins viande – campagne 2011 [€/kgc]

Zones d'élevage	Poids	Prix
Zones herbagères Nord-Ouest	19,9 kgc	6,6 €
Zones de cultures dominantes	19,4 kgc	6,1 €
Zones herbagères du Centre et de l'Est	18,9 kgc	5,8 €
Zones mixtes cultures-élevage	18,6 kgc	6,0 €
Zones fourragères intensives	18,4 kgc	6,1 €
Zones des montagnes humides	17,1 kgc	6,0 €
Zones pastorales	16,5 kgc	6,3 €
Zones de haute montagne	16,1 kgc	5,7 €

> **Tableau 3 : Prix des agneaux de boucherie selon la part de vente de jeunes reproducteurs**

[Réseaux d'élevage ovins viande – campagne 2011 [€/kgc]

Part de vente de jeunes reproducteurs	Prix
Moins de 30%	6,0 €
Plus de 30%	6,8 €

## LES AUTRES PRODUITS

Ils représentent 5% du produit total des ateliers ovins viande et 0,6 €/kgc en moyenne en 2011. Ils comprennent les ventes de brebis et béliers de réforme, les ventes de laine, de fourrages, les variations d'inventaire du cheptel reproducteur, etc.

### L'IMPACT DU RENOUELEMENT EXTERNE

Le recours au renouvellement externe, hors situation de croissance du cheptel, génère plus ou moins automatiquement la possibilité de vendre davantage de brebis de réforme. Ce n'est qu'à partir d'un seuil de 10% que l'on peut observer un impact sur le total des autres produits.

> **Tableau 4 : Autres produits selon la part de renouvellement externe**  
[Réseaux d'élevage ovins viande – 2011 [€/kgc]

Part de renouvellement externe	Autres produits
< 10%	0,6 €
< 15%	0,8 €
> 15%	0,9 €

## LES AIDES

Elles représentent 40% du produit total des ateliers ovins viande et 5,0 €/kgc en moyenne en 2011. On distingue classiquement trois types d'aides : les aides directement liées à la présence du troupeau, dites « couplées » (aide ovine et sa majoration, aides génétiques, au désaisonnement, etc.), les aides découplées (droits à paiement unique, affectés au prorata des surfaces utilisées), et les aides du 2<sup>ème</sup> pilier de la PAC (indemnités compensatrices de handicap, prime herbagère et autres mesures agrienvironnementales, etc.).

### UNE FORTE AMPLITUDE DES AIDES DU 2<sup>ème</sup> PILIER

Les aides du 2<sup>ème</sup> pilier comprennent notamment les indemnités compensatoires de handicap, dont les montants varient très fortement en fonction des zones. Le montant moyen des aides du 2<sup>ème</sup> pilier, rapporté au kg de carcasse vendu, varie considérablement (presque de 1 à 30) entre les zones non défavorisées et celles classées en haute montagne. Les écarts entre zones sont nettement plus faibles pour les aides découplées (1 à 1,7) et couplées (1 à 1,5), et donc pour les aides totales (1 à 3).

> **Tableau 4 : Montant moyen des aides selon la zone de handicap**  
[Réseaux d'élevage ovins viande – 2011 [€/kgc]

Zone de handicap	Aides totales	Aides couplées	Aides découplées	Aides 2ème pilier
Plaine (non défavorisée)	3,2 €	1,3 €	1,6 €	0,3 €
Défavorisée simple	4,7 €	1,7 €	2,2 €	0,7 €
Piémont	4,2 €	1,4 €	1,8 €	1,1 €
Montagne	7,2 €	1,9 €	2,6 €	2,7 €
Haute Montagne	10,4 €	2,0 €	2,7 €	5,8 €

## REPERES POUR JUGER LES PRODUITS

Les fiches qui suivent proposent des repères élaborés à partir d'une typologie nationale issue d'un traitement statistique. La classification traditionnelle des systèmes fourragers ovins, basée sur le niveau de chargement et le recours aux parcours, a été revue en tenant compte de la localisation des élevages :

- **Fourragers** : chargement de plus d'1,4 UGB/ha SFP, « sans » recours aux parcours, c'est-à-dire moins de 10 hectares de parcours individuels et pas de parcours collectifs ;
- **Herbagers** : regroupement des deux sous-groupes suivants :
  - chargement de moins d'1,4 UGB/ha SFP « sans » recours aux parcours (cf. ci-dessus),
  - recours aux parcours et chargement de moins de 2,5 UGB/ha SFP, et localisation en zone d'élevage des Montagnes humides ou hors zones de handicap Montagne et Haute-montagne ;
- **Pastoraux** : autres systèmes pastoraux.

Les résultats 2011 ont été actualisés en conjoncture 2012 en fonction des cotations de FranceAgriMer pour les agneaux et les brebis de réforme.

## Description des groupes typologiques

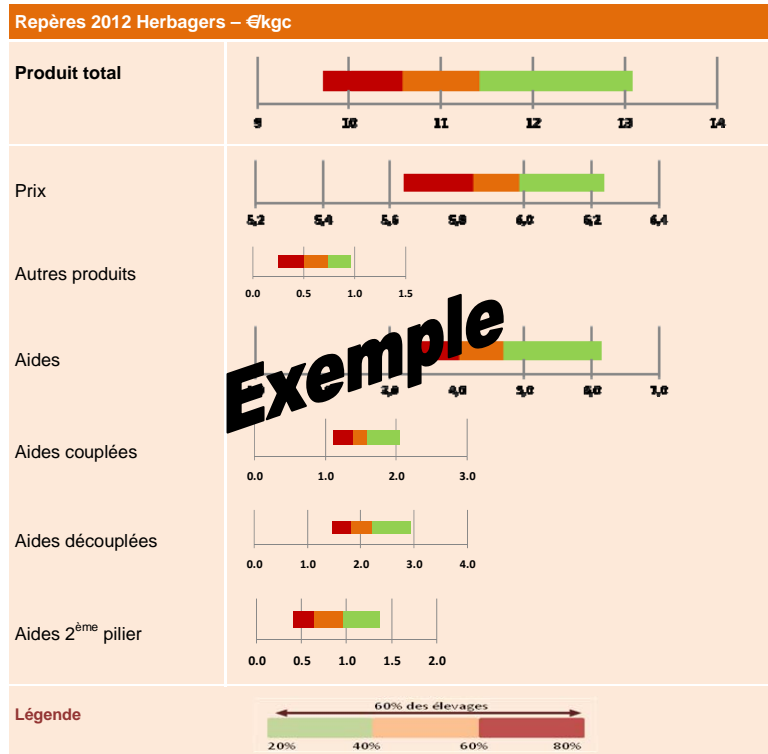
> **Tableau 6 : Caractéristiques moyennes et produits (€/kgc) selon les systèmes**  
[Réseaux d'élevage ovins viande - campagne 2011]

Système fourrager	Fourragers	Herbagers	Pastoraux
Brebis	409	497	459
Poids moyen des agneaux (kgc)	19,1	18,6	15,8
Chargement (UGB/ha SFP)	2,3	1,0	0,8
Parcours individuels (ha)	0	12	149
<b>Produit total</b>	<b>9,6</b>	<b>11,6</b>	<b>16,1</b>
<b>dont Prix</b>	<b>5,9</b>	<b>6,0</b>	<b>6,2</b>
<b>dont Autres Produits</b>	<b>0,6</b>	<b>0,6</b>	<b>0,6</b>
<b>dont Aides</b>	<b>3,0</b>	<b>5,0</b>	<b>9,3</b>
dont Aides couplées	1,3	1,7	2,1
dont Aides découplées	1,5	2,3	2,8
dont Aides 2 <sup>ème</sup> pilier	0,3	1,0	4,5

## Guide de lecture des fiches

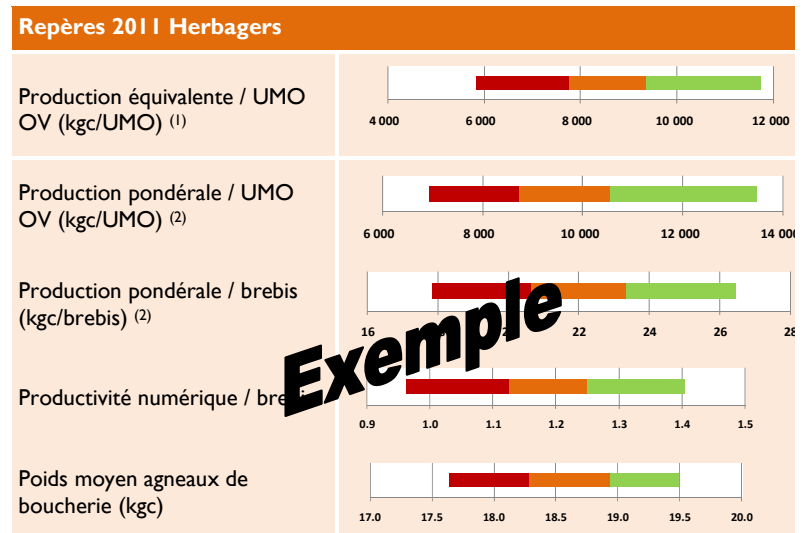
### REPERES ECONOMIQUES

- Des repères sont proposés pour chaque constituant du poste analysé. Les repères 2012 sont issus de l'actualisation des résultats 2011.
- Les repères sont présentés sous forme de réglettes tricolores. Pour chaque critère, indépendamment de la valeur totale des produits, la plage verte correspond aux élevages situés entre les 1<sup>er</sup> et 2<sup>ème</sup> quintiles, la plage orange à ceux situés entre les 2<sup>èmes</sup> et 3<sup>ème</sup> quintiles, et la plage rouge à ceux situés entre les 3<sup>ème</sup> et 4<sup>ème</sup> quintiles.



### REPERES TECHNIQUES

- Des repères sont proposés pour les principales composantes de la productivité pondérale.
- Ces repères sont présentés sous forme de réglettes tricolores. Pour chaque critère, indépendamment de la productivité par UMO OV, la plage verte correspond aux élevages situés entre les 1<sup>er</sup> et 2<sup>ème</sup> quintiles, la plage orange à ceux situés entre les 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> quintiles, et la plage rouge à ceux situés entre les 3<sup>ème</sup> et 4<sup>ème</sup> quintiles.
- Les valeurs en rouge sont celles supposées pouvant être améliorées en priorité. Celles en orange présentent des marges de progrès plus limitées et celles en vert correspondent aux objectifs à atteindre dans le cadre d'une bonne maîtrise des coûts et de la conduite d'élevage. Ces valeurs doivent cependant être replacées dans le contexte de l'atelier et de l'exploitation.



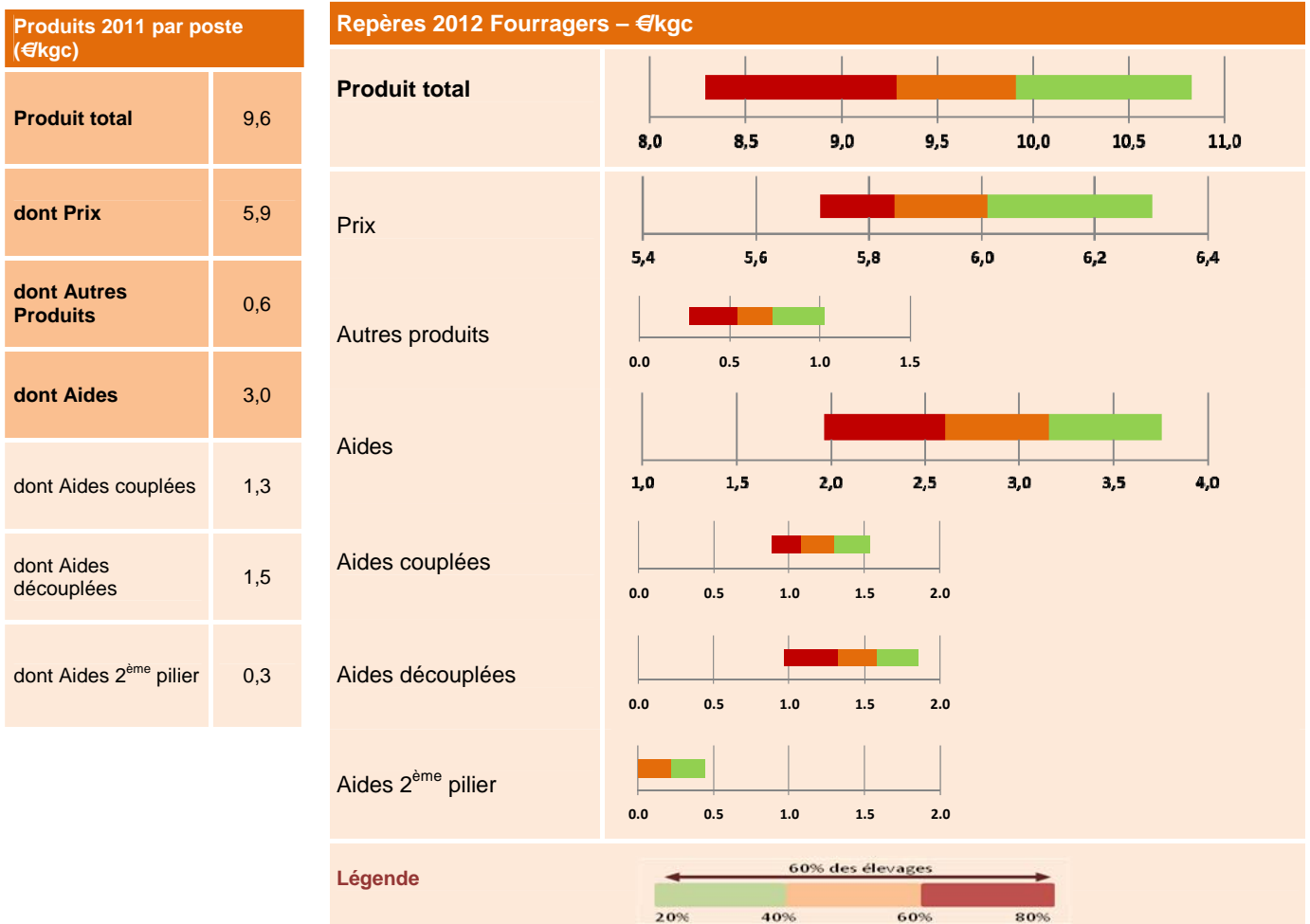
<sup>(1)</sup> hors agnelles conservées pour le renouvellement

<sup>(2)</sup> y compris agnelles conservées pour le renouvellement

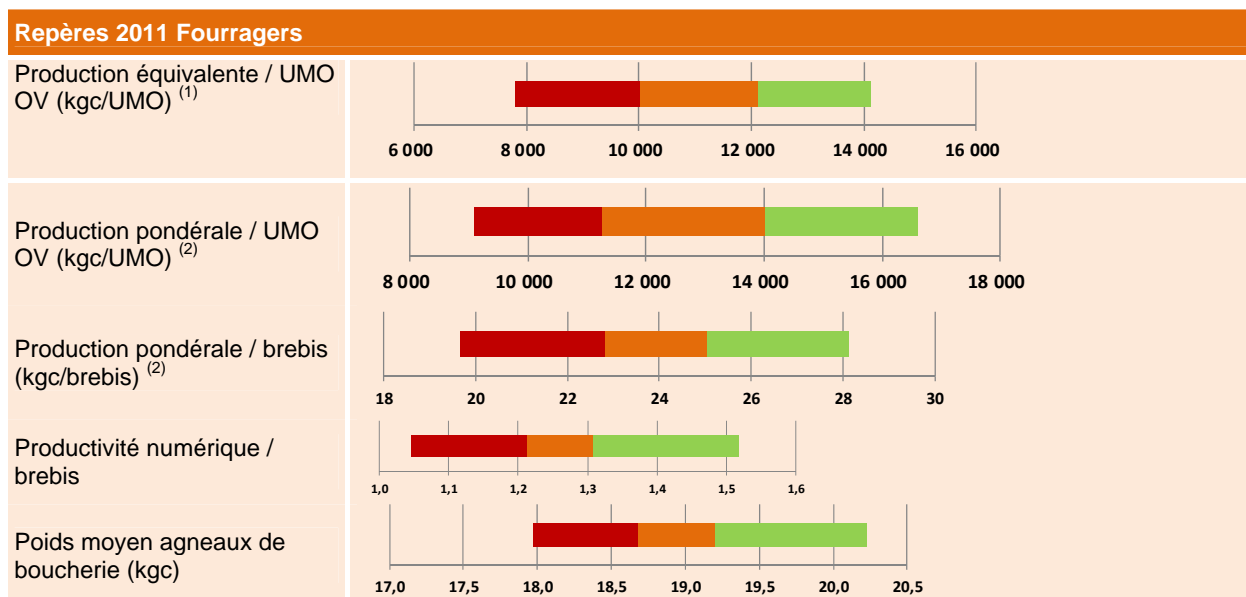
## FOURRAGERS

Dans ces systèmes intensifs, la recherche d'une très bonne conformation n'est pas toujours la priorité, notamment en cas d'utilisation de race prolifique. En revanche, les éleveurs misent souvent sur une part importante de désaisonnement, pour faire face à un chargement élevé et pour mieux couvrir leurs charges grâce à un meilleur prix de vente.

> **Figure 2 : Repères pour le produit pour le groupe typologique des « Fourragers »**  
[Réseaux d'élevage ovins viande – campagne 2011 - €/kgc]



> **Figure 3 : Repères de productivité pour le groupe typologique des « Fourragers »**  
[Réseaux d'élevage ovins viande – campagne 2011 ]



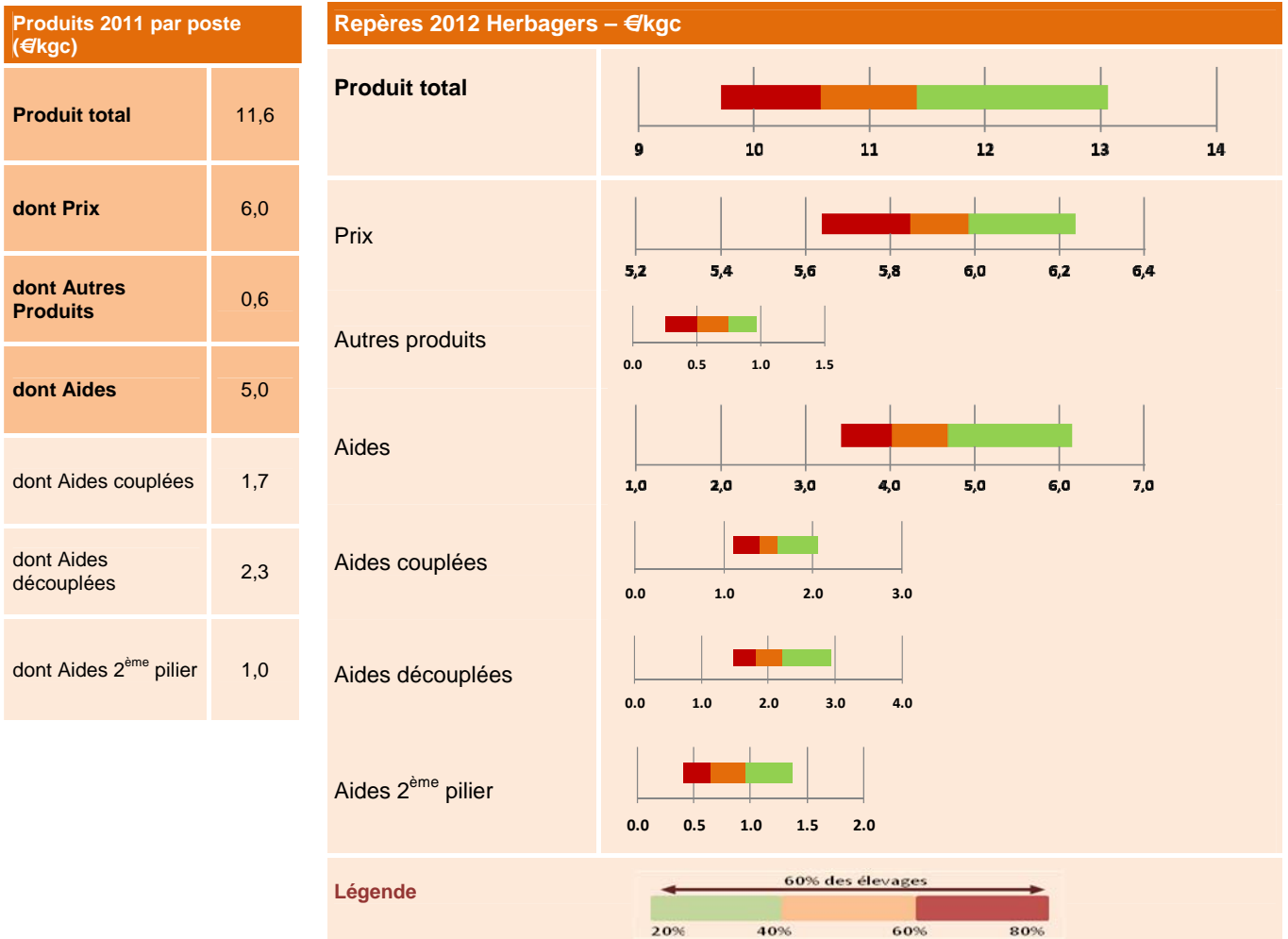
<sup>(1)</sup> hors agnelles conservées pour le renouvellement

<sup>(2)</sup> y compris les agnelles conservées pour le renouvellement

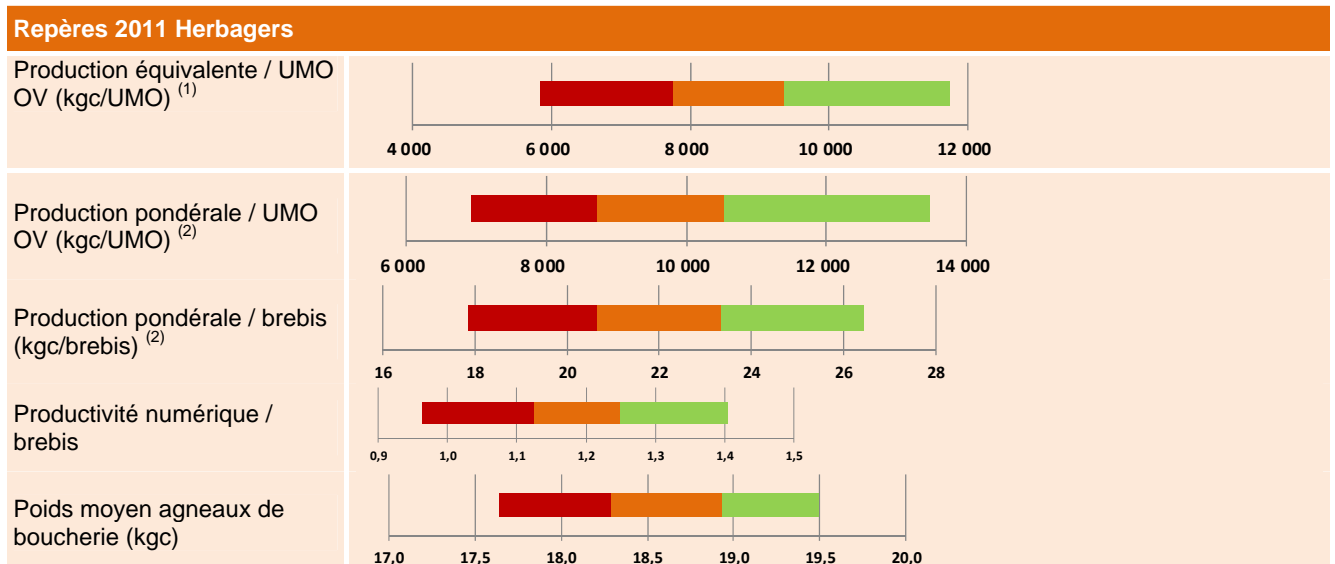
## HERBAGERS

Les éleveurs de races herbagères privilégient la conformation et le poids de carcasse, mais ils désaisonnent de plus en plus une partie de leur troupeau pour approvisionner régulièrement la filière. Les éleveurs de races rustiques privilégient la reproduction à contre saison pour commercialiser un maximum d'agneaux entre Noël et Pâques. Certains pratiquent le croisement terminal avec des races mieux conformées.

> **Figure 2 : Repères pour le produit pour le groupe typologique des « Herbagers »**  
[Réseaux d'élevage ovins viande – campagne 2011 - €/kgc]



> **Figure 3 : Repères de productivité pour le groupe typologique des « Herbagers »**  
[Réseaux d'élevage ovins viande – campagne 2011 ]



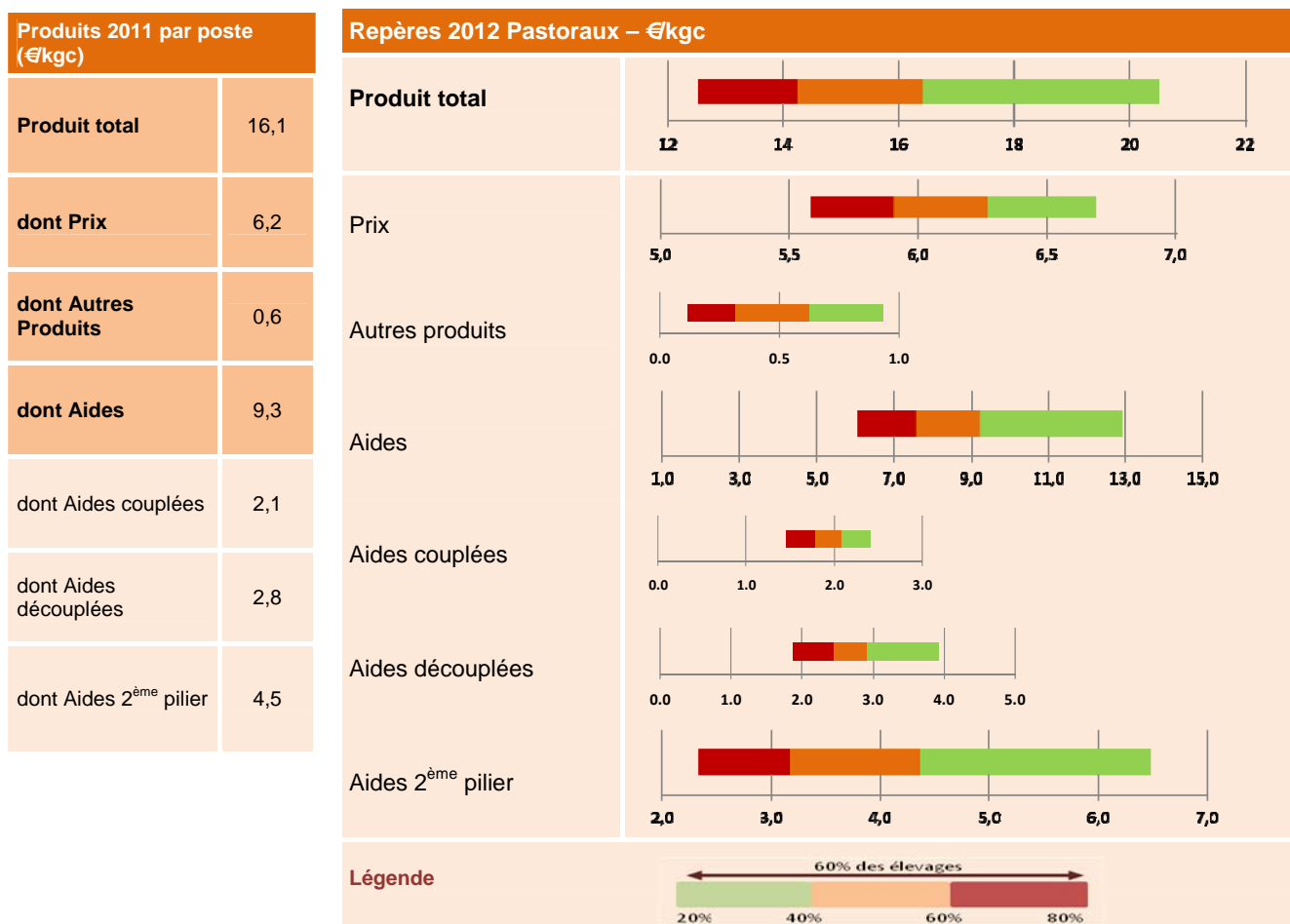
<sup>(1)</sup> hors agnelles conservées pour le renouvellement

<sup>(2)</sup> y compris les agnelles conservées pour le renouvellement

## PASTORAUX

Ces systèmes axés sur la valorisation des parcours sont généralement basés sur l'utilisation de types génétiques rustiques. Lorsque les conditions le permettent, le croisement terminal avec des races bouchères est utilisé pour améliorer la conformation et faciliter l'accès aux démarches qualité. L'agnelage d'automne est souvent prédominant, mais la production au 4<sup>ème</sup> trimestre est aussi problématique que dans les autres systèmes.

> **Figure 2 : Repères pour le produit pour le groupe typologique des « Pastoraux »**  
[Réseaux d'élevage ovins viande – campagne 2011 - €/kgc]



> **Figure 3 : Repères de productivité pour le groupe typologique des « Pastoraux »**  
[Réseaux d'élevage ovins viande – campagne 2011 ]



<sup>(1)</sup> hors agnelles conservées pour le renouvellement

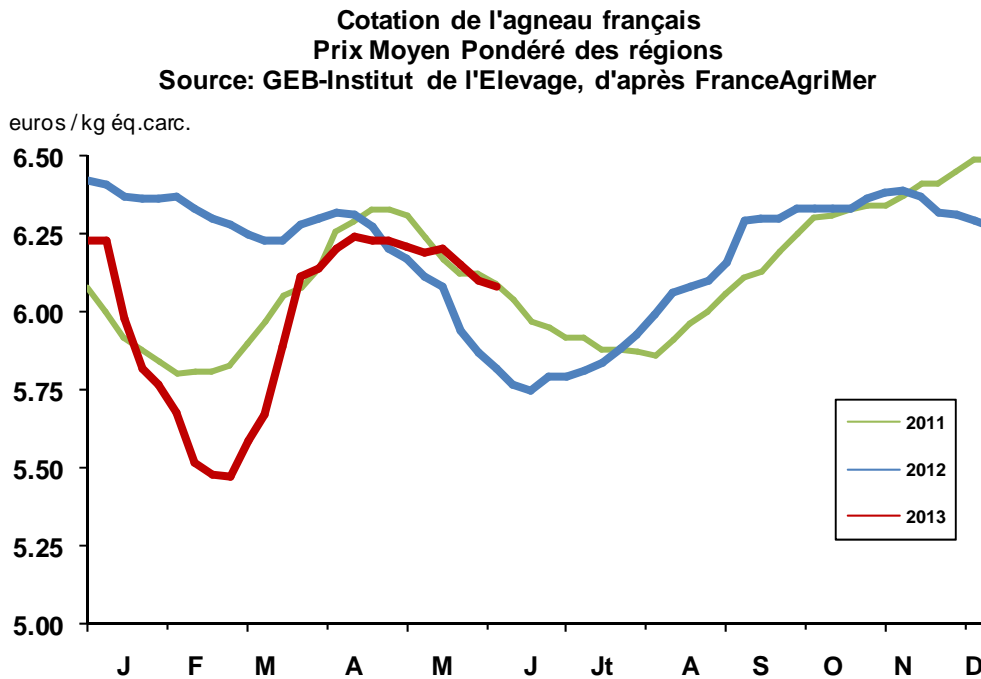
<sup>(2)</sup> y compris les agnelles conservées pour le renouvellement



## Sensibilité à la conjoncture...

Le prix de l'agneau reste très saisonnier, mais les écarts entre saison et contre saison ont tendance à se réduire, compte tenu de l'étalement de la production nationale et d'une moindre pression des importations britanniques. La question de l'approvisionnement au 4<sup>ème</sup> trimestre reste problématique dans toutes les régions, y compris herbagères.

> Figure 7 : Evolution du prix de l'agneau



## CONTACTS

### Réseaux d'élevage ovins viande

Nord-Pas de Calais, Picardie, Normandie  
**Catherine Delvalle**  
[catherine.delvalle@ma02.org](mailto:catherine.delvalle@ma02.org)

Midi-Pyrénées, Aquitaine  
**Carole Jousseins**  
[carole.jousseins@idele.fr](mailto:carole.jousseins@idele.fr)

Alsace, Lorraine, Champagne-Ardenne, Ile de France, Franche-Comté  
**Gilles Saget**  
[gilles.saget@idele.fr](mailto:gilles.saget@idele.fr)

Auvergne, Bourgogne, Loire, Rhône  
**Gérard Servière**  
[gerard.serviere@idele.fr](mailto:gerard.serviere@idele.fr)

Sud Rhône-Alpes, PACA, Languedoc-Roussillon  
**Jean-François Bataille**  
[jean-francois.bataille@idele.fr](mailto:jean-francois.bataille@idele.fr)

Limousin, Centre  
**Louis-Marie Cailleau**  
[louis-marie.cailleau@idele.fr](mailto:louis-marie.cailleau@idele.fr)

Poitou-Charentes, Pays de la Loire, Bretagne  
**Vincent Bellet**  
[vincent.bellet@idele.fr](mailto:vincent.bellet@idele.fr)

### Coordination nationale

**Edmond Tchakerian**  
[edmond.thakerian@idele.fr](mailto:edmond.thakerian@idele.fr)

### Une collection nationale de fiches pour l'appui au diagnostic « Coûts de production »

Cette fiche fait partie d'un dossier réalisé par l'Institut de l'Élevage dans le cadre du dispositif Réseaux d'élevage ovins viande, avec l'appui financier de FranceAgriMer.

Pour accéder à l'ensemble des fiches produites :  
L'ensemble de ces fiches et leurs mises à jour à venir sont téléchargeables sur le site de l'Institut de l'Élevage : [www.idele.fr](http://www.idele.fr)

Rappel méthodologique sur l'approche nationale « coûts de production » en élevage ovins viande proposée par l'Institut de l'Élevage : <http://idele.fr/domaines-techniques/economie-et-gestion-de-exploitation/couts-de-production/publication/idelesolr/recommends/les-couts-de-production-en-elevage-ovins-viande.html>

## LES RÉSEAUX D'ÉLEVAGE

Les Réseaux d'Élevage sont un dispositif partenarial associant des éleveurs et des ingénieurs des Chambres d'Agriculture et de l'Institut de l'Élevage.

## LES PARTENAIRES FINANCEURS

Ce document a été mis à jour dans le cadre d'une action financée par FranceAgriMer et par le Ministère de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Pêche (CasDAR).



Jun 2013

Document édité par l'Institut de l'Élevage - En vente à Technipel - 149 rue de Bercy, 75595 Paris CEDEX 12  
www.idele.fr - PUB IE : 00 13 55 015 - Crédits photos : Institut de l'Élevage - Chambres d'Agriculture - INOVLIM