

L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE en Pays de la Loire



résultats de recherche

Juin 2014 • LAIT • 2 pages n°130

S'adapter à une sécheresse ! Décapitaliser en cheptel pour ne pas pénaliser la trésorerie

Rédacteurs : Conseillers Lait Bio, Chambres d'agriculture des Pays de la Loire

Diffusion de l'information coordonnée par la Chambre régionale d'agriculture des Pays de la Loire

POURQUOI CHOISIR CETTE STRATEGIE ?

Face à un déficit important de fourrages, certains éleveurs choisissent de décapitaliser une partie de leur cheptel pour limiter les besoins en trésorerie nécessaires à l'achat des fourrages manquants. Ce sont généralement des éleveurs qui acceptent des fluctuations de volumes de lait produit selon les années et qui limitent au maximum leurs achats à l'extérieur. Cette stratégie se retrouve plus logiquement chez des éleveurs Bio complètement herbagers (*sans maïs*) avec des niveaux de production par vache relativement faibles liés à des rations hivernales basées principalement sur le foin (*moins de 6000 l/VL/an*). Toutefois, cette orientation peut aussi se rencontrer chez des éleveurs Bio avec du maïs ensilage sur l'hiver.

MISE EN PLACE DE LA STRATEGIE LORS D'UNE ANNEE SECHE

Lors d'une année sèche, les éleveurs cherchent à ne pas puiser dans la trésorerie de l'exploitation plus qu'une année normale. Ils essayent de compenser la dépense liée à l'achat d'un peu de fourrages, malgré tout nécessaire, par la vente d'animaux supplémentaires par rapport à une année moyenne. Les animaux vendus en supplément sont des vaches laitières et des génisses de plus de 2 ans. La vente d'une partie des vaches les moins productives permet d'augmenter le lait produit par vache mais le lait total vendu diminue dès la première année. Cette décapitalisation de cheptel va se répercuter les années suivantes par la nécessité de remonter en cheptel reproducteur si l'éleveur veut retrouver la situation initiale. Dans certains cas, l'abaissement du cheptel est définitif et les éleveurs trouvent un nouvel équilibre fourrages/cheptel avec un plus faible chargement moyen sur l'exploitation.

PRINCIPAUX CHANGEMENTS TECHNIQUES INDUITS PAR CETTE STRATEGIE

Cette stratégie a été simulée sur une « exploitation type Bio » avec 420 000 l de lait produits avec 68 vaches Prim'Holstein à 6200 l/an et une SAU de 100 ha. Avec les 21 génisses de renouvellement et 95 UGB au total, l'exploitation a besoin de 85 ha de SFP en année moyenne dont 10 ha de maïs. Il reste 15 ha pour des céréales en grande partie intra-consommées et qui permettent d'être autonome en paille litière.

L'année sèche, on considère une perte de 1,1 tMS/ha d'herbe et 1,3 tMS/ha de maïs soit 110 tMS de déficit en fourrages à combler.

EVOLUTION DU CHEPTEL, DU LAIT VENDU/AN ET DE L'ASSOLEMENT SUR 4 ANS

	ANNEE MOYENNE	ANNEE SECHE (ANNEE 1)	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4
VL EN MOYENNE	68 à 6 200	63 à 6 400	60 à 6 600	63 à 6 400	67 à 6 200
TAUX DE REFORME	31 %	49 %	20%	25 %	28 %
LAIT VENDU (1000 L)	411	393	385	393	405
CULTURES (HA)	15	15	17	16	16

Remarque : L'augmentation du lait/VL est calculée en fonction de la répartition moyenne du lait/VL dans un troupeau à 6500 kg de moyenne (*données Clasel*) en faisant le choix de réformer les 15 % de VL les moins productives.

La décapitalisation (*vente de 15 % des VL et 25 % des grosses génisses*) se traduit par une baisse des volumes de lait vendus sur les 4 années et une remontée de la surface en cultures en compensation.

IMPACTS ECONOMIQUES DE CETTE STRATEGIE

L'impact économique de cette stratégie se répercute sur 4 ans, le temps de retrouver le cheptel initial. L'éleveur retrouve progressivement le nombre de vaches initial en réformant le minimum les années suivantes mais sans racheter d'animaux ce qui est contraire à sa logique.

Tableau 2 : Impacts économiques (*en termes de trésorerie*) de cette stratégie pour la ferme support (*par rapport à l'année moyenne*).

	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4
Produits en + :				
Ventes réformes	+ 10 * 950 €			
Ventes génisses	+ 5 * 650 €			
Marges céréales		+ 2 * 1160 €	+ 1 * 1160 €	+ 1 * 1160 €
Charges en - :				
Coûts SFP en -		2 ha * 153 €	1 ha * 153 €	1 ha * 153 €
Concentrés en -	1,4 t * 320 €	1,2 t * 320 €	1,4 t * 320 €	1,0 t * 320 €
Frais élevage en -	18 * 40 €	25 * 40 €	18 * 40 €	5 * 40 €
Récoltes herbe en -	800 €			
Total effets +	14 718 €	4 010 €	2 481 €	1 833 €
Produits en - :				
Ventes lait en -	18 * 424 €	25 * 424 €	18 * 424 €	5 * 424 €
Ventes réformes en -		9 * 950 €	6 * 950 €	2 * 950 €
Ventes veaux en -		3 * 110 €		
Charges en + :				
Achats fourrages/paille	72 t * 130 €			
Total effets -	16 992 €	19 480 €	13 332 €	4 020 €
Bilan global trésorerie	- 2 274 €	-15 470 €	- 10 851 €	- 2 187 €

L'impact global sur les 4 ans est estimé à - 30 782 € soit - 75 €/1 000 l répartis sur 4 ans. En moyenne, chacune des 4 années, le manque à gagner est estimé à - 19 €/1 000 l. L'impact est très faible en terme de trésorerie l'année 1 voir positif mais il se fait sentir les années 2 et 3 principalement par le manque de lait vendu. Au cours de ces 2^{ème} et 3^{ème} années, le manque à gagner est estimé à environ - 32 €/1 000 l/an en moyenne.

UNE STRATEGIE QUI COUTE CHER A MOYEN TERME

Cette stratégie mobilise peu la trésorerie la 1^{ère} année mais l'impact se fait sentir pendant 4 ans. Il est difficile ensuite de remonter un troupeau à la hauteur de celui de départ. Si les années sèches se succèdent, cette stratégie peut s'avérer plus sécurisante car la baisse du cheptel donne une moindre sensibilité l'année suivante (*le rendement apparent baisse inéluctablement car les éleveurs ne remontent pas la surface en cultures en proportion de la baisse du cheptel*). Si les éleveurs maintiennent le même chargement les années suivantes, l'impact global est réduit de 27 €/1 000 l soit un impact global de - 48 €/1 000 l si on peut dégager une marge céréales à 1160 €/ha qui compense en partie la perte de marge laitière.

Pour de plus amples renseignements, vos interlocuteurs dans les chambres d'agriculture

Coordination régionale du réseau Lait Bio :
D. DESARMENIEN

Loire-Atlantique : J.C.HUCHON / ☎ 02 53 46 60 01

jean-claude.huchon@loire-atlantique.chambagri.fr

Maine et Loire : F. BATAIS / ☎ 02 41 33 61 00

francois.batais@maine-et-loire.chambagri.fr

Mayenne : D. DESARMENIEN / ☎ 02 43 67 37 25

didier.desarmenien@mayenne.chambagri.fr

Sarthe : F. GARREAU / ☎ 02 43 29 24 24

fabien.garreau@sarthe.chambagri.fr

Vendée : L. GABORIAU / ☎ 02 51 36 82 71

laurent.gaboriau@vendee.chambagri.fr

Programme financé par :



Programme de recherche réalisé par :



Résultats diffusés par :

