



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

Possibilités d'amélioration de l'élevage de viande en Limousin

B. Desthieux

Résumé

L'élevage spécialisé du Limousin est-il compétitif ? Une certaine intensification fourragère, une meilleure gestion du troupeau à viande, un regroupement des éleveurs pour achever les animaux sont nécessaires.

Cependant, l'orientation commerciale est également à revoir : plutôt que de produire surtout de l'extra, les éleveurs limousins feraient mieux de s'orienter vers une production standard de jeunes bovins, destinés à la distribution de masse et à l'exportation en Europe.

Abstract

Is the highly specialised cattle breeding of Limousin competitive ? A somewhat more intensive grass production, a better management of the meat producing herd, an association of cattle breeders at the fattening-finishing stage are necessary. However, the commercial trend has to be altered : rather than producing first class meat, the cattle breeders would do better to produce standard baby-beef for modern mass distribution and export to European countries.

Citer ce document / Cite this document :

Desthieux B. Possibilités d'amélioration de l'élevage de viande en Limousin. In: Économie rurale. N°81-82, 1969. pp. 45-54;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1969.2063>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1969_num_81_1_2063

Fichier pdf généré le 23/03/2022

POSSIBILITES D'AMELIORATION DE L'ELEVAGE DE VIANDE EN LIMOUSIN

par **B. DESTHIEUX**

Ingénieur aux C.E.T.A. du Limousin

L'élevage spécialisé du Limousin est-il compétitif ? Une certaine intensification fourragère, une meilleure gestion du troupeau à viande, un regroupement des éleveurs pour achever les animaux sont nécessaires.

Cependant, l'orientation commerciale est également à revoir : plutôt que de produire surtout de l'extra, les éleveurs limousins feraient mieux de s'orienter vers une production standard de jeunes bovins, destinés à la distribution de masse et à l'exportation en Europe.

Is the highly specialised cattle breeding of Limousin competitive ? A somewhat more intensive grass production, a better management of the meat producing herd, an association of cattle breeders at the fattening-finishing stage are necessary.

However, the commercial trend has to be altered : rather than producing first class meat, the cattle breeders would do better to produce standard baby-beef for modern mass distribution and export to European countries.

L'acuité des problèmes posés par le lait et la viande bovine est connue. La fixation des prix européens remet en cause l'organisation des exploitations, de la production et de la commercialisation. Lait et viande bovine intéressent la grande majorité des agriculteurs européens. Ces produits exercent donc une puissante influence sur les décisions que les responsables du marché commun doivent prendre dans le domaine agricole. On conçoit même qu'ils puissent engendrer des difficultés générales quant à la progression de l'organisation communautaire.

Parmi ces questions, c'est l'élevage laitier qui pose la plus difficile : les trois-quarts des vaches européennes ne sont-elles pas de race laitière, au contraire de ce qui existe sur le continent américain ou dans les autres parties du monde. On a donc normalement tendance à confondre les problèmes de la viande bovine avec ceux que posent le cheptel de race laitière ou de race mixte.

Dans une région française au moins, le problème de la viande bovine se pose de façon intrinsèque, sans confusion avec les problèmes laitiers : la région de programme Marche-Limousin, formée par les départements de la Corrèze, de la Creuse et de la Haute-Vienne. L'élevage bovin y concerne 92 %

des exploitations, et la production de viande bovine assure plus de la moitié du revenu agricole régional, le reste étant en majorité formé d'autres productions de viande, ovine en particulier.

Cette viande bovine provient, pour les trois-quarts, des races à viande, principalement la limousine.

Dans ces conditions, il est remarquable que le Limousin fasse partie des régions dites « en difficulté ». Aussi est-il intéressant d'analyser les liaisons entre l'économie des entreprises d'élevage et l'économie agricole régionale.

Ces difficultés ont des causes historiques, géographiques, sociologiques, que les limites de cet article ne permettront pas d'approfondir. Nous nous contenterons de poser quelques jalons pour étudier ce problème et les éléments qui pourraient servir à le résoudre.

LE LIMOUSIN : ELEMENTS GEOGRAPHIQUE ET AGRONOMIQUE, HISTORIQUE ET SOCIOLOGIQUE

Adossé aux monts d'Auvergne, ouvert aux régions océaniques, le Limousin est orienté d'est en ouest en altitude décroissante, de près de 1 000 mètres sur le Plateau de Millevaches à 300 mètres dans ses

régions les plus basses. C'est une vaste pénéplaine, d'une altitude moyenne de 400 à 600 mètres, avec des plateaux successifs et quelques sommets arrondis, aplanis par les vieux plissements hercyniens d'orientation Sud-Est/Nord-Est, malgré un léger soulèvement dû aux plissements alpins. La roche du Limousin est dans sa très grande majorité d'origine primaire : 90 % des roches sont cristallines.

Quant au climat, la région est un carrefour soumis aux influences océaniques, continentales et même méridionales. En raison des différences d'altitude, le climat s'adoucit d'est en ouest, la température moyenne de janvier passant de 1 à 4 degrés, celle de juillet de 16 à 19 degrés, et la pluviométrie annuelle de 1.500 à 800 mm.

Le nombre de jours de gelée est important : 60 à 150 et même 200 jours, d'ouest en est, mais l'enneigement est peu persistant : d'une dizaine à une trentaine de jours.

Mais ce qui caractérise le climat limousin, c'est la fréquence des écarts de température en toute saison ; ils peuvent atteindre quinze à vingt degrés en une journée. La pluviométrie est abondante et bien répartie. C'est l'hiver qui est la saison la plus pluvieuse. Le Plateau de Millevaches est la zone de partage des eaux d'où coulent la plupart de nombreuses rivières.

La majorité des sols sont des sols bruns lessivés et des sols bruns acides. On trouve également des sols ocres podzoliques dans la « Montagne limousine ». Leurs propriétés physiques sont médiocres et conviennent à la prairie et à la forêt. Ils manquent presque toujours de calcaire et d'acide phosphorique. Acides, avec un pH variant de 5 à 6, ils sont souvent battants ou légers, rarement francs ou forts.

**

Le Limousin a un aspect de bocage, dont l'origine est récente : pays de landes à moutons et de forêts, il s'est transformé récemment en pays d'herbages et d'élevage bovin : le quart de la surface était en prairies au début du 19^e siècle, les deux tiers le sont actuellement.

La plupart des bovins du début du 19^e étaient des animaux de trait. A la fin de ce siècle, la construction des chemins de fer et l'augmentation du prix de la viande encouragent les Limousins à se transformer en éleveurs de bovins. C'est à cette époque que la race limousine est sélectionnée pour la production d'une viande jeune : veaux de lait et veaux de Lyon, bien que les châtrons limousins soient appréciés sur le marché de Paris.

Terre de marches, le Limousin fut sans cesse secoué par des invasions multiples et passagères, et tiraillé par les influences des pays bordiers jusqu'à

la révolution française. Les réformateurs de l'époque coupèrent la Marche entre la Creuse et la Haute-Vienne, le Limousin entre la Haute-Vienne et la Corrèze, ajoutèrent à ces trois départements des régions étrangères et lui enlevèrent le Nontronnais et le Confolentais qui en faisaient partie.

C'est sans doute une des raisons qui firent que les habitants du Limousin, malgré le sentiment très vivace d'une appartenance à une unité géographique, n'ont jamais acquis une véritable conscience régionale.

Le Limousin devint une région à émigration traditionnelle avec l'essor économique du 19^e siècle. L'accession à la petite propriété des nombreux métayers qui cultivaient ces terres, ralentit cette émigration et, par contre-coup, freina la natalité. Les nouveaux propriétaires deviennent des parents de fils unique. Dès le vingtième siècle, le marasme économique réamorça l'émigration, et, depuis cette époque, le Limousin ne cesse pas de se dépeupler. De 984 000 habitants en 1861, la population totale de la région tombe à 730 000 en 1962.

La population limousine est en majorité rurale : sur 320 000 personnes actives, 42 % travaillent pour l'agriculture. Les agriculteurs se répartissent dans 59 000 exploitations qui ont en moyenne 17 hectares. 70 % des exploitations ont entre 5 et 30 hectares, elles occupent 58 % de la superficie agricole.

La population limousine est sobre, son sens du travail est connu. Une équipe de sociologues dirigée par Henri Mendras a étudié un village de la Marche : leur compte rendu souligne une grande défiance vis-à-vis des innovations, des déviants et notamment des migrants. L'exode est la seule ouverture vers le monde extérieur, l'éducation des enfants est conçue pour qu'ils puissent quitter plus tard la terre et la région : fort peu d'emplois secondaires et tertiaires leur sont offerts.

L'ECONOMIE AGRICOLE DU LIMOUSIN

Comparons le Limousin d'une part à une région traditionnellement réputée pour ses productions laitières et porcines, la Bretagne, et d'autre part à un département réputé pour sa production céréalière, l'Aisne. Ces deux régions produisent également de la viande bovine.

Mais *la Bretagne*, avec 1,9 fois plus de surface agricole utile (SAU) et 1,3 fois plus de surface fourragère que le Limousin, produit 2,1 fois plus de viande bovine et 4 fois plus de lait, 6 fois plus de viande de porc et 5 fois plus de céréales. Sa population agricole active n'est que 3 fois plus élevée que celle du Limousin.

C'est dire la supériorité de production de la Bretagne, même par rapport à sa population active.

Tableau 1
Quelques rapports caractéristiques

	(en %)		
	BRETAGNE	LIMOUSIN	AISNE
S.T.H. S.A.U.	24 %	46 %	28 %
Population rurale Population totale	59 %	63 %	54 %
Population active agricole masculine Population active totale masculine	39 %	42 %	22 %
Actifs agricoles de plus de 65 ans Population active agricole	4 %	9 %	5 %

Tableau 2
Investissements de l'Etat et prêts en cours du Crédit agricole

	(en Francs)		
	BRETAGNE	LIMOUSIN	AISNE
Investissements réalisés avec l'aide de l'Etat de 1960 à 1965	1 877 milliards	559 milliards	385 milliards
Prêts des C.R.C.A. en cours au 31-12-1965	1 889 millions	451 millions	601 millions

— Le département de l'Aisne a 1,9 fois moins de SAU et 3,6 fois moins de SFP (1) que le Limousin. Il produit seulement 2,2 fois moins de viande bovine, 1,5 fois moins de lait, 2,3 fois moins de viande de porc, et, d'autre part, il produit 3,1 fois plus de céréales. Sa population agricole active est 3,5 fois moindre.

Le Limousin ne marque sa supériorité que dans la production de viande ovine.

Le Limousin se caractérise comme une région essentiellement fourragère, dont les ressources sont utilisées en grande partie pour la production de viande, bovine ou ovine. Les deux autres régions de référence, plus polyvalentes, fournissent quand même un important contingent de viande d'embouche ou d'origine laitière.

Le tableau 1 montre que le Limousin a la plus forte proportion de prairies permanentes. C'est la région la plus rurale, et elle a le plus grand nombre d'actifs agricoles masculins par rapport à la population active masculine totale. Près des trois quarts de ses chefs d'exploitation ont dépassé l'âge de 50 ans.

(1) Surface Fourragère Principale.

Enfin, le Limousin est loin d'être avantagé puisqu'il effectue 3,4 fois moins d'investissements avec l'aide de l'Etat que la Bretagne et seulement 1,5 fois plus que l'Aisne (tableau 2). Il en va de même à propos des prêts du Crédit Agricole (mais nous ne savons pas quelle est, par région, la proportion des prêts à court et à long terme). Ce moindre endettement peut être dû aux possibilités importantes d'épargne et d'autofinancement des agriculteurs limousins, ou à leur manque de goût du risque, à leur âge élevé, ou encore à une assise financière tellement faible qu'ils sont dans l'impossibilité d'emprunter davantage.

Curieusement ces trois raisons peuvent se conjuguer ; le Limousin est prudent et économe ; même s'il n'a qu'un petit revenu, il s'efforce d'en placer une partie à la caisse d'épargne, ou en bons du Trésor et du Crédit Agricole. Or, le revenu agricole régional, d'après Claude Lacour, est passé en francs constants de l'indice 100, en 1954, à 160,5 en Picardie, 137,8 en Bretagne et 93,2 en Limousin en 1962.

Naturellement, ces chiffres devraient être complétés des données sur l'habitat, les moyens techniques de production, les placements fonciers.

Dans l'Ouest, l'influence atlantique, la structure des exploitations, la tradition, ont favorisé la production laitière ; dans l'Aisne, le relief, la nature des sols et la meilleure structure des exploitations ont facilité l'intensification céréalière. Dans les deux cas, la viande de bovins est le sous-produit de spéculations rentables. Ce n'est donc pas la production de viande qui profite en priorité des conditions favorables du milieu, mais les spéculations qui répondent le plus facilement à l'intensification.

Par contre, en Limousin, les conditions physiques et une tradition récente marquée par les succès de la race limousine sur les marchés de la France ont conduit les éleveurs à faire de la viande leur produit principal. Mais la production fourragère se réalise sur des prés de fonds humides et froids, ou des terrains de parcours de montagne ou de semi-montagne. L'intensification y est difficile.

De façon originale, les Limousins ont cherché à intensifier avec des animaux vendus jeunes (veaux de lait et de Lyon). Ceux-ci utilisent encore beaucoup de productions fourragères sarclées : le topinambour à coût élevé ou les céréales à rendements faibles.

Dans un marché qui exige d'abaisser les coûts de production, comment le Limousin se placera-t-il par rapport à des régions où l'on produit la viande avec un veau qui n'a pas à supporter, au départ, le coût d'entretien de sa mère, et qui est nourri avec des sous-produits de culture industrielle ou des céréales produites à des coûts compétitifs ?

Le Limousin a-t-il les moyens de développer une politique d'intensification ou d'extensification ? On ne peut extensifier avec une population de trente habitants au kilomètre carré et avec des superficies d'exploitation d'une vingtaine ou même d'une cinquantaine d'hectares. Même avec une pluviosité élevée, le relief, la nature des sols et la température freinent l'intensification. En fait, le Limousin est, par vocation naturelle — relief, paysage, habitants — un pays de demi-mesures.

ELEVAGES ET COUTS DE PRODUCTION DES DIVERS TYPES D'ANIMAUX

Pour gérer une entreprise, on ne peut se contenter d'analyser les coûts de production. Pour prendre des décisions, il faut s'appuyer sur des méthodes prévisionnelles, comme les budgets de trésorerie à moyen terme, les budgets partiels et les techniques de recherche opérationnelle.

On raisonne ici au moyen de modèles basés sur des observations réalisées en Limousin et sur un ensemble de références techniques et économiques vérifiées. Ce sont des modèles d'exploitations fondés sur les productions typiques de la région et orga-

nisés de façon rationnelle, en fonction des contraintes régionales et des méthodes de production utilisées habituellement avec les animaux de race limousine.

Rares sont ces exploitations : tous les éleveurs ne sont pas automatiquement de bons éleveurs, ils n'ont pas souvent organisé leur exploitation de la façon la plus rationnelle. Notre travail n'a pour objectif que de faire réfléchir et d'éclairer un domaine confus.

Voyons, en premier lieu, un modèle d'élevage de veaux semi-finis : il s'agit d'un élevage dont l'organisation est relativement simple, et d'un type de production « carrefour » qui attire de plus en plus d'éleveurs.

L'exploitation a 70 hectares, elle n'a d'autre activité que la production de veaux sevrés à l'âge de huit mois. Elle est exploitée en faire-valoir direct et comprend un cheptel de 50 vaches limousines réformées au taux de 10 %, 5 génisses de plus de deux ans, 5 génisses de 1 à 2 ans et 2 taureaux.

Le chef d'exploitation travaille avec un salarié à plein temps et élève ses animaux en plein air intégral (vélages en fin d'hiver). Le taux de sevrage est de 92 veaux sevrés pour 100 vaches mises à la saillie, et l'intervalle de vélage de 365 jours : 46 veaux sont sevrés par an. La charge en bétail est d'environ une unité gros bétail (UGB) à l'hectare de SAU et SFP, tout étant en herbe (une UGB à 2 500 unités fourragères).

Les veaux pèsent en moyenne 280 kg au sevrage et ont une vitesse de croissance de 1 kg par jour, mâles et femelles. La production de viande vive commercialisée est de 14 480 kg par an, soit près de 7 250 kg par travailleur (y compris les vaches de réforme).

Le tableau suivant récapitule les principaux critères et le compte d'exploitation de cet élevage.

Tableau 4

— Critères

$\frac{\text{UGB}}{\text{SAU}} = 1$	$\frac{\text{SAU}}{\text{UTH}} = 35 \text{ ha}$	$\frac{\text{UGB}}{\text{UTH}} = 35$
$\frac{\text{Vaches}}{\text{UTH}} = 25$	$\frac{\text{Viande}}{\text{UTH}} = 7\,250 \text{ kg}$	

— *Compte d'exploitation* (2)

CHARGES		PRODUIT	
Frais de prairies ..	4 550,00	Ventes de veaux (41 veaux à 1 400 F)	57 400,00
Concentrés achetés	4 900,00	Ventes des vaches de réforme	10 000,00
Frais vétérinaires	1 050,00		
Frais divers ..	3 500,00		
Main-d'œuvre	8 400,00		
Charges d'équipement	10 500,00		
Charges diverses	5 600,00		
Valeur locative	8 400,00		
Intérêt capital	12 600,00		
Excédent	7 900,00		
	<hr/>		<hr/>
	67 400,00		67 400,00
Excédent chiffre d'affaires = 12 %			

L'excédent est de 7.900 F, mais on peut estimer que la rémunération globale de l'éleveur propriétaire comprend aussi l'intérêt de ses capitaux mobiliers et immobiliers : elle est dans ce cas de 28.900 F, les amortissements restant inclus dans les charges.

Quel est le coût de production des veaux semi-finis ? L'exploitant vend en moyenne cinq vaches de réforme par an et un taureau tous les deux ou trois ans. On peut considérer qu'avec des animaux de race limousine, les taureaux vendus compensent ceux qui sont achetés et dont le prix ne figure pas dans les frais présentés plus haut (3). Quant aux vaches, s'il en vend cinq par an, il faut qu'il garde cinq génisses pour le remplacement. D'autre part, bien que la mortalité des vaches soit faible (moins de 1 % par an) en Limousin, il ne faut pas oublier cette éventualité.

Pour éliminer le problème des vaches de réforme, nous considérons qu'elles sont vendues à un prix moyen assez bas, 2 000 F/unité (4), tenant compte des accidents possibles et du fait qu'on n'a pas toujours le loisir ou les moyens de bien les engraisser. Nous admettons que leur prix de vente correspond à leur prix de revient. On ne fait donc ni bénéfice, ni perte, sur les vaches de réforme.

Ce procédé est arbitraire et nous aurions pu pondérer le prix du kilo des vaches de réforme dans le prix du kilo des veaux semi-finis et utiliser le coefficient obtenu pour raisonner uniquement en coût de production d'une viande semi-finie, mais n'est-ce pas également arbitraire ? Est-on sûr que le coût d'une vache de réforme est proportionnel à celui d'un veau semi-fini ?

Ceci étant admis, le prix de revient des veaux semi-finis est de 59 500 F — 10 000 = 49 500 F, divisé par le nombre de kilos vendus, 11 480 kg, soit 4,31 F par kg et 1 210 F par veau.

Autrement dit, pour que le bénéfice de l'éleveur soit nul, il faudrait qu'il vende ses veaux à un prix voisin de 4,30 F par kg.

Suivant la même méthode, nous avons établi des modèles d'élevage de veaux de Lyon, de châtrons et de veaux de lait. Nous ne pouvons pas les détailler ici. Contentons-nous d'en donner les résultats.

Elevage de veaux de Lyon :

30 ha, 30 vaches limousines, 3 travailleurs (dont 2 salariés). Insémination artificielle, stabulation entravée, vélage toute l'année. 24 veaux de Lyon vendus à un an et à 450 kg. 4 200 kg de viande vive commercialisée par travailleur (y compris 3 vaches de réforme). Prix de revient : 3,92 par kilo de veau de Lyon. Si le prix de vente est de 4,40 F, l'excédent est de 5 220 F (10 % du chiffre d'affaires) et la rémunération globale est de 16 000 F.

Elevage de châtrons :

50 ha, 20 vaches limousines, 2 travailleurs (dont 1 salarié). 1 taureau, semi-plein air, vélage de printemps. 16 châtrons vendus à 3 ans et à 700 kg. 6 300 kg de viande vive commercialisée par travailleur (y compris 2 vaches de réforme). Prix de revient : 3,67 F par kilo de châtron. Si le prix de vente est de 4 F, l'excédent est de 3 650 (7 % du chiffre d'affaires) et la rémunération globale est de 18 650 F.

Elevage de veaux de lait :

25 ha, 30 vaches limousines, 2 travailleurs (dont 1 salarié). Insémination artificielle, stabulation entravée, vélage toute l'année. 24 veaux de lait vendus à 4 mois et à 200 kg (+ 4 veaux de repasse), 3 700 kg de viande vive commercialisée par travailleur (y compris 3 vaches de réforme). Prix de revient : 5,27 F par kg de veau de lait. Si le prix de vente est de 5,50 F, l'excédent est de 1 300 F (4 % du chiffre d'affaires) et la rémunération globale est de 10 300 F.

Ce dernier élevage appelle une remarque : en admettant qu'il soit préférable et possible à l'éleveur de produire des veaux plus légers et extra-blancs, avec un demi-travailleur supplémentaire né-

(2) On notera que les valeurs des comptes d'exploitations qui vont suivre datent de 1967 et ne tiennent donc pas compte des hausses importantes de 68-69, notamment pour la main-d'œuvre.

(3) Le prix d'achat d'un bon taureau reproducteur oscille entre 2 500 et 3 000 F, et le prix de vente en boucherie d'un taureau de trois à quatre ans est sensiblement équivalent.

(4) Dans l'élevage des châtrons (cf. + loin), nous avons pris un poids de 700 kg et un prix de 2 300 F pour les vaches de réforme.

cessaire à la surveillance constante de ces veaux durant la tétée, il devrait les vendre à un prix supérieur à 7,50 F le kilo vif (veaux de 160 kg), pour obtenir un revenu équivalent.

Ces coûts de production ne peuvent donner qu'un ordre de grandeur, d'autant plus que ces modèles sont en équilibre et photographient le troupeau au moment où la souche est complète et le taux de réforme est constant, etc... Il est évident qu'on monte rarement un troupeau de toute pièce, et qu'avant d'arriver à l'équilibre, il faut conserver plus de génisses, éliminer plus de mères et faire toutes sortes d'investissements qui grèvent le budget sans apporter immédiatement de ressources complémentaires.

Néanmoins, ces résultats montrent qu'on peut vivre en élevant des bovins de race à viande, lorsque les amortissements sont réalisés, et lorsqu'on conduit, avec une bonne organisation du travail, des troupeaux ayant une bonne fécondité et utilisant des surfaces fourragères de productivité moyenne.

Mais que seraient les revenus de ces éleveurs si les vaches ne donnaient que 75 à 80 % de veaux sevrés, si ce budget était grevé de gros frais vétérinaires, si la charge en bétail était inférieure à 1 UGB/ha, avec seulement 10 UGB par travailleur, etc... ? Nous aurions fort bien pu présenter des modèles d'exploitation de ce type, mais quel en eût été l'intérêt ? On sait que, « pour s'en sortir », les agriculteurs restreignent considérablement leurs dépenses familiales et ne paient pas leur main-d'œuvre familiale.

LA COMMERCIALISATION : LE PRESENT ET L'AVENIR

Tableau 4

Répartition de la production de viande limousine

en tonnes

Veaux de lait	25 000
Veaux de Lyon et St-Etienne	11 000
Châtrons	7 000
Réformes	10 000
Total	53 000
Abattus en Limousin	70 %
Expédiés en vif	30 %

Le problème est de savoir quelle est, de ces types de production, celui qui est le plus porteur d'avenir. Quelques mots sur la commercialisation des animaux de viande permettront de réfléchir à ce problème.

Les 2/3 des veaux de lait, la moitié des veaux de Lyon et St-Etienne et presque tous les autres animaux sont vendus à la ferme. Le reste est vendu en foire, car les groupements de producteurs en sont encore à un stade embryonnaire.

Les veaux de Lyon et de St-Etienne, et les veaux semi-finis représentent les 30 % d'animaux expédiés en vif hors du département. Les premiers sont abattus et consommés dans la région lyonnaise, les autres sont en majorité exportés en Italie (5). La plupart des veaux de lait sont expédiés en carcasse sur les marchés de la Côte d'Azur, l'été, et sur les marchés de Paris et du Nord. Les animaux lourds sont dirigés vers Paris et Bordeaux.

Si l'avenir ne paraît pas favorable à une rapide extension de la consommation de viande jeune, en France, parce qu'il faut bien écouler nos vaches laitières de réforme qui représentent près des deux tiers de notre consommation, il peut être rapidement ouvert à l'exportation de jeunes bovins dans les pays de la Communauté économique européenne, à condition de produire ce que ces pays demandent : des animaux jeunes dont le poids de carcasse est d'environ 300 kg et dont le prix de vente au kilo n'exède guère 6 F pour des animaux courants.

Cependant, il existe en Espagne et en Italie des marchés pour des animaux jeunes et légers de bonne qualité au prix de 7 à 7,50 F le kilo net. Le déficit italien est d'environ 400 000 tonnes et celui de l'Allemagne est de 200 000 tonnes. Même en France, si l'extension de découpe était généralisée (utilisation de 42 % au lieu de 36 %, de la carcasse en morceaux à rôtir ou à griller), certains marchés seraient favorables à la consommation de viande jeune, notamment la basse vallée du Rhône et l'Est de la France, déficitaires en viande à griller, sans parler des supermarchés auxquels il faudrait assurer une fourniture régulière.

On voit donc tout l'intérêt de l'effort d'abaisser les coûts d'abattage, en relation avec un centre régional de transformation.

Jusqu'à ces dernières années, la commercialisation des animaux produits dans la région n'a pas présenté trop de problèmes, aussi l'éleveur limousin ne s'en était-il guère préoccupé : une fois la bête vendue, elle ne l'intéressait plus. Désormais, cette attitude risque d'être fort dangereuse, car la concurrence va être rude avec les animaux d'origine laitière, surtout si le rapport du prix de la viande au prix des céréales s'élève.

(5) L'extension de ce type d'animaux est assez considérable puisque en 5 à 6 ans, l'exportation des veaux semi-finis inexistante auparavant est passée à une dizaine de milliers de têtes, surtout en remplacement des veaux de Lyon.

DES SOLUTIONS POUR LES PRODUCTEURS DE VIANDE

A l'heure actuelle, on perçoit assez nettement une tendance des pouvoirs publics à favoriser la production de viande. Cette tendance ne s'inscrit pas encore dans les faits à cause des freins sociologiques qu'oppose naturellement une population agricole européenne détentrice d'un cheptel laitier largement majoritaire. Les transactions du marché de la viande sont souvent maussades, ce qui décourage les producteurs de viande et les pousse à devenir autant de producteurs de lait supplémentaires.

Sans parler de l'augmentation des excédents laitiers dans un marché déjà saturé, et dans une région où il n'existe pas de réseau de collecte et de commercialisation du lait, hors quelques exceptions, il faut prendre garde à cet aspect des choses : une reconversion est toujours lente et coûteuse.

D'autre part, rien ne prouve qu'il soit plus intéressant, en Limousin, de produire du lait plutôt que de la viande, contrairement à ce qui est généralement admis. Une bonne vache limousine pleine coûte à l'achat un peu plus cher qu'une bonne vache laitière pleine, mais elle se vend à la réforme près de deux fois plus cher. Une vache limousine produit, en un an, avec son veau de Lyon, la même somme qu'une vache laitière fournissant 4 000 litres de lait par an, et consomme à peu près la même quantité d'unités fourragères (6).

Bien sûr, un excellent producteur de lait, possédant une très bonne souche, peut obtenir des produits plus importants que l'excellent producteur de veaux de Lyon. Au lieu de vendre ses veaux laitiers à huit ou quinze jours, il peut les élever avec des laits artificiels et en faire par la suite des « bébés bœufs » ou des châtrons. Cette constatation suffit-elle à condamner des races à viande qui produisent ce que le marché européen demande, et ne vaut-il pas mieux aider les producteurs de viande à trouver les moyens d'abaisser leurs coûts de production ?

Sans évoquer les possibilités d'irrigation de la région, nous devons souligner que la relative abondance de l'eau permet aux Limousins d'intensifier de façon raisonnable leurs productions fourragères. Les modèles présentés ci-après sont basés sur des observations et montrent qu'une telle intensification permet d'augmenter le revenu sans grande difficulté.

Ces modèles permettent également d'améliorer l'organisation et d'alléger le travail. Un prix de vente de 5 F du kilo vif, grâce aux achats des impor-

(6) Prix d'achat d'une génisse limousine pleine non inscrite : 2 000 à 2 500 F. Prix de vente d'une vache limousine de réforme, suivant engraissement : 2 000 à plus de 2 500 F.

Prix de vente d'un veau de Lyon de un an, de bonne qualité : environ 2 000 F, consommation annuelle d'une limousine et d'un veau de Lyon : 3 500 unités fourragères.

tateurs italiens, n'est pas impossible, mais devant l'incertitude commerciale, les éleveurs de veaux semi-finis ont intérêt à chercher les moyens de garantir eux-mêmes ces prix de vente de 5 F, en les finissant de façon collective, ne serait-ce que pour une partie de leur production (comme « solution tampon »).

Nous considérons le même type d'exploitation que précédemment, dirigé par un éleveur qui a intensifié sa production fourragère et amélioré la croissance de ses animaux. Là aussi, une marge de progrès est possible.

Son exploitation, avec 70 hectares, comprend 70 vaches limousines produisant 64 veaux sevrés par an, à l'âge de 7 mois et au poids de 280 kg. On peut admettre qu'il a besoin d'un demi-travailleur supplémentaire pour faire face à l'augmentation de travaux provenant de l'intensification de l'élevage. Il y a donc en tout 2,5 travailleurs, soit 28 ha de SAU, 38 UGB et 28 vaches par travailleur. La charge en bétail étant de 1,37 UGB/ha de SAU et de surface fourragère, puisque tout est en herbe. La production de viande vive commercialisée est de 20 160 kg par an, soit plus de 8 tonnes par UTH.

Le tableau suivant donne le compte d'exploitation de l'entreprise.

Tableau 5

Modèle d'exploitation semi-intensif

(en francs)

CHARGES	PRODUITS
Frais de prairies ..	Ventes de veaux ...
6 300,00	79 800,00
Concentrés achetés	Ventes de vaches ..
6 650,00	14 000,00
Frais vétérinaires	
1 400,00	
Frais divers ..	
5 600,00	
Main-d'œuvre	
12 600,00	
Charges d'équipement	
12 600,00	
Charges diverses	
7 000,00	
Valeur locative	
8 400,00	
Intérêt capital	
16 800,00	
Excédent	
16 450,00	
93 800,00	93 800,00

Excédent sur chiffre d'affaires : 18 %

Avec la rémunération de ses capitaux, le revenu global du chef d'entreprise est de 41 650 F et le prix de revient de ses veaux sevrés est de 1 100 F (3,97 F par kilo vif). L'amélioration est due à l'intensification des surfaces, à une sélection plus poussée des animaux et à la compétence de l'éleveur.

Bien que notre raisonnement tienne compte d'exploitations de 70 hectares, cette spéculation est possible dans des fermes de 30 à 35 hectares. Nous en connaissons des exemples. Le revenu des éleveurs sera moins élevé en valeur absolue, mais il leur permettra cependant de faire vivre leur famille dans de meilleures conditions que celles qui sont obtenues avec les spéculations traditionnelles.

Considérons maintenant que cinq à dix éleveurs de ce type se groupent, suivant l'importance de leur cheptel, pour constituer un atelier collectif d'engraissement qui prendra en charge les veaux semi-finis au prix de 5 F le kilo vif, soit 1 400 F par animal, pour les engraisser jusqu'à l'âge de un an. L'objectif est que les animaux gagnent un poids de 1 200 grammes par jour et qu'ils pèsent donc 460 kg à l'âge de un an, soit 285 kg de carcasse, et un gain de 180 kg en 150 jours.

Le nombre d'animaux de l'atelier peut varier. Le minimum souhaitable est de 200 places pour assurer le plein emploi et la meilleure organisation du travail d'un travailleur pendant 5 à 6 mois.

Les locaux d'engraissement sont des stabulations libres couvertes avec des lots de 8 à 10 animaux, sur paille hachée. Ceci peut être réalisé en aménageant les grandes étables limousines dont certaines ont plus de 600 mètres carrés couverts, ou en construisant des bâtiments légers analogues à ceux qui sont utilisés en Angleterre pour les « barley-beefs » (7).

L'alimentation pourrait être à base de foin de qualité moyenne et de betteraves fourragères. Ce sont des aliments que l'on a l'habitude de produire dans la région, les betteraves pouvant donner de gros rendements. On peut imaginer d'autres formes d'alimentation, comme l'utilisation de maïs-fourrage ensilé, à condition de n'inclure qu'un minimum de céréales dans la ration, leur prix de revient étant trop élevé en Limousin.

La ration journalière moyenne serait de : 5 kg de foin à 0,45 UF par kg (88 % de M.S.), 15 kg de betteraves danoises à 0,16 UF/kg (18 % de M.S.) (8), 1,5 kg d'un mélange composé de 3/4 d'orge et d'avoine, pour 1/4 de tourteaux d'arachide granulés avec un complément minéral vitaminé à 1 UF par kg (88 % de M.S.).

Ce type d'alimentation nécessite pour 150 jours et 200 veaux : 150 tonnes de foin, 450 tonnes de betteraves, 34 tonnes de céréales.

Ceci suppose de récolter 25 à 30 hectares de premières coupes de foin de prairies, 8 à 10 hectares de betteraves et 10 hectares de céréales. Cette sole présente l'intérêt de fournir la paille qui sert de litière.

Il s'agit donc d'une mise en culture relativement facile pour un groupe de cinq à dix éleveurs. Ou bien chacun s'engage à fournir une partie de l'alimentation nécessaire, ou bien il y a culture commune de la sole betterave-céréale. De même, le problème de la main-d'œuvre peut être résolu de diverses façons : chacun fournit un apport de travail, avec un responsable de l'engraissement, ou bien on affecte un ouvrier à plein temps payé par le groupe pour la durée de l'engraissement, avec l'aide partielle de chaque éleveur.

L'occupation des locaux ne serait que semi-annuelle, mais on peut étudier des possibilités d'association avec des élevages dont l'époque de sevrage est différente, ou l'engraissement d'animaux d'embouche pendant une partie de l'année. Ceci diminuerait le coût d'investissement par tête d'animal et permettrait l'emploi d'un homme à plein temps toute l'année.

Le coût des différents aliments varie suivant les conditions d'exploitation, mais nous avons calculé des coûts de production qui sont obtenus dans des cas moyens de bonne exploitation et qui tiennent compte de tous les éléments de production. En particulier, le stockage doit être prévu dans les locaux d'engraissement, ou en annexe de ces locaux. Nous prenons comme bases : le kilo de foin à 11 centimes, le kilo de betteraves à 3 centimes, le kilo de concentré à 45 centimes. Le coût journalier de la ration est de 1,68 F par animal, soit pour 150 jours : 252 F. Il faut ajouter 2 à 3 kg de paille par animal et par jour, soit 3 kg à 6 centimes et 27 F pendant 150 jours par animal.

Comme le responsable de l'engraissement sera assimilé à un employé qualifié, considérons que son salaire sera de 10 000 F, soit 5 000 F pour la durée de l'engraissement et 25 F par veau.

Nous obtenons ainsi un coût d'engraissement de 300 à 310 F par animal.

Les carcasses obtenues dans ces conditions d'engraissement ne sont pas classées en extra, car les animaux ne seront sans doute pas très couverts en graisse. Leur conformation étant bonne, puisqu'ils sont de race à viande, leur bonne qualité permettrait d'obtenir un prix situé entre 6,5 F et 7 F le kilo net. Pour l'exportation, il ne faut vraisemblablement pas compter sur un prix supérieur à 6,5 F.

Dans ce cas, les animaux peuvent être vendus au prix de 1 850 F (carcasse de 285 kg), et il reste aux éleveurs une somme de 150 F par animal pour amortir les installations, payer les intérêts des capitaux engagés et les frais divers de l'engraissement. Ceci

(7) Plans édités par la F.N.C.E.T.A. — Etudes 1059 de novembre 1965.

(8) Certains auteurs — Maison de l'élevage de Bernay notamment — donnent 1 UF/kg de M.S. pour les betteraves ; ceci ferait ici 0,18 UF par kilo.

suppose, pour que les éleveurs retirent un bénéfice de cette opération, que le coût des investissements soit inférieur à 500 F par animal logé.

Le plus important, pour l'éleveur, c'est d'obtenir un bénéfice de la phase d'élevage, qui est la plus coûteuse et la plus précaire. Cette distinction vise à bien montrer ce qui sépare deux fonctions souvent différentes : l'élevage et l'engraissement. Les agriculteurs qui désirent acheter des veaux semi-finis pour les engraisser et valoriser ainsi leurs céréales devraient les payer à un prix correspondant à leur coût de production, augmenté d'une certaine marge (9), et inventer eux-mêmes les moyens d'abaisser leurs propres prix de revient, ou bien devenir eux aussi des naisseurs et des éleveurs.

**

Nous avons donné ces indications pour illustrer une démarche dont le sens est de mieux raisonner les moyens de production de la viande, pour abaisser les prix de revient. Des méthodes plus perfectionnées, comme la programmation linéaire et l'expérimentation des modèles de production, devraient permettre d'améliorer tel ou tel détail du logement, du travail et de l'alimentation des animaux, ou même d'obtenir des modèles tout à fait différents.

En effet, on peut penser que la production de châtcons et de génisses d'herbe, tués à 26-28 mois, est plus intéressante (10). Une autre possibilité est de produire des jeunes bovins d'herbe de 20 mois, pesant 500 kilos. Mais ces méthodes seraient nouvelles en Limousin et pourraient n'être adoptées que lentement. Nous avons voulu partir de ce qui existait en l'améliorant avec des techniques qui ne sont pas éloignées de ce qui se fait dans la région. Elles n'en diffèrent vraiment que par la recherche d'une organisation rationnelle du travail et des moyens de production. En outre, elles peuvent inciter les éleveurs à se grouper pour produire et à ne pas viser automatiquement l'animal de haute qualité.

Actuellement, les efforts des deux tiers des éleveurs limousins tendent à produire des animaux « extra ». Or, les veaux de lait, les veaux de Lyon, les châtcons de haute qualité n'ont qu'un débouché très limité, alors que la production de jeunes bovins de bonne qualité moyenne, vendus à des prix pouvant concurrencer ceux des animaux laitiers, a un débouché de masse, sinon en France du moins en Europe.

Il serait plus efficace que la proportion soit inverse et que les 2/3 des éleveurs limousins s'attachent à

produire ces jeunes bovins. Cela ne donnerait d'ailleurs que bien plus de force aux éleveurs qui voudraient se spécialiser dans la haute qualité et qui pourraient se grouper pour promouvoir leurs marques et organiser leurs ventes, sans être à la merci d'un seul marché ou des seuls expéditeurs.

Ces modifications pourront être utiles à l'expansion régionale : elles peuvent placer les éleveurs dans une dynamique de progrès et de recherche qui vaut mieux que l'esprit de défiance et de lassitude actuel. Elles seront créatrices d'emplois secondaires et tertiaires autour de l'exploitation de la viande (11) (abattage, transformation, commercialisation, etc.). Elles nécessiteront de sérieux efforts de formation et d'information, actuellement presque inexistantes pour les agriculteurs. De plus, il est vraisemblable que ce mouvement d'un secteur primordial pour l'économie du Limousin sera bénéfique aux autres secteurs industriels et commerciaux de la région : un dynamisme particulier engendrant souvent un dynamisme général dans la conscience régionale.

Conclusion

En conclusion, on peut dire que le Limousin est une région d'élevage spécialisée dans la production de viande, notamment bovine. Il ne semble pas, actuellement, en tirer grand profit. Son histoire, ses caractéristiques agronomiques, démographiques, sociologiques, n'ont pas facilité, sauf en de courtes périodes, l'éveil d'une conscience régionale qui eût permis d'exploiter cette spécialité pour en faire une richesse régionale et pallier ainsi les aléas inévitables de sa commercialisation.

Un effort d'organisation et de raisonnement concertés permettrait à cette région de donner l'exemple d'une production de viande bovine rentable dans une conjoncture prévisible. Son potentiel technique lui en offre la possibilité, mais la question est de savoir si cet effort sera fait par les éleveurs et par les responsables de l'économie régionale. Ces quelques lignes auront peut-être une utilité si elles montrent que les solutions du problème de la viande ne résident pas dans quelques formules du genre : liaison contractuelle naisseur-engraisseur, ranchs extensifs, modernisation des abattoirs, etc... Il est aberrant d'organiser des contrats entre naisseurs et engraisseurs si l'on se base sur les seuls coûts de production des engraisseurs. Nous ne sommes pas en Amérique et nous ne pouvons pas créer des exploitations véritablement extensives avec notre structure foncière agricole. Il ne sert à rien de moderniser les abattoirs si l'amont et l'aval ne sont pas modernisés en parallèle.

(9) Quelle doit être cette marge ? C'est là une notion qu'il ne nous appartient pas d'interpréter et qui dépend d'une négociation entre les intéressés, donc d'un pouvoir de négociation de part et d'autre.

(10) Cette technique a été décrite par F. Soriano dans un ouvrage intitulé : « Méthode d'engraissement précoce des bœufs au pâturage » (Ed. Terre d'Europe - 1965).

(11) Car il y a généralement une grande similitude entre l'organisation ou l'inorganisation des circuits de la production et de la commercialisation. Les groupes de producteurs organisés, et présentant des produits dont les normes sont bien connues, attirent les groupes solides du commerce et de l'industrie.

L'essentiel, à court terme, est de sensibiliser l'opinion agricole à la marge de progrès qu'elle peut réaliser dans la production de viande, avec des mesures financières et fiscales destinées à inciter les éleveurs à abaisser leurs coûts de production et à exporter vers les pays demandeurs. Pour cela, il faut utiliser les canaux d'information puissants que sont les « mass média ». A moyen terme, il est indispensable d'assurer la formation ou le perfectionnement qui donneront aux agriculteurs les moyens de maîtriser leurs productions et de concevoir eux-mêmes, dans leurs groupements, les modes et les schémas

d'organisation nécessaires à l'orientation ou à la reconversion des unités de base.

Avant tout, il s'agit de bien connaître et de bien faire connaître les problèmes qui se posent aux éleveurs, dans leurs élevages et dans leurs régions, et ce que demandent les marchés de consommation. Sans cela, il n'y a guère de chances que les vrais problèmes soient résolus. Le risque serait grand de voir les agriculteurs se décourager définitivement d'utiliser des vaches qui ne produisent pas d'excédents laitiers et qui, par contre, offrent ou peuvent rapidement offrir une viande qui correspond aux exigences du marché européen.