



OBJECTIF PERFORMANCE TECHNICO-ÉCONOMIQUE

La progression de son revenu est pour la majorité des exploitants agricoles une des finalités majeures qui dictent la conduite de leur entreprise. A court terme, elle doit permettre, bien évidemment, l'amélioration des conditions de vie quotidiennes. A plus long terme, elle offre la possibilité de présenter un outil de production qui pourra susciter l'intérêt de tel ou tel reprenneur quand l'heure de la retraite aura sonné, raisonnablement à ne pas négliger en fin de carrière. Le revenu est soumis à de multiples facteurs de variation. Ainsi, afin de le maîtriser, le chef d'exploitation se doit de surveiller en permanence de nombreux indicateurs. Dès lors, il est invité à se constituer un véritable tableau de bord présentant de nombreux cadrans : prix de vente, coût des intrants, performance technique, poids des prélèvements obligatoires, des annuités, ratio de trésorerie... La Chambre d'Agriculture met à disposition de tout un chacun les outils pour élaborer et actualiser régulièrement le suivi indispensable, d'une part à la bonne gestion de son entreprise, d'autre part à la conduite de ses échanges avec ses différents partenaires qu'ils soient techniques ou bancaires, de l'amont ou de l'aval. Le coût de production et ses déclinaisons répondent à cet objectif. Par ailleurs, la quête d'un revenu plus élevé ne doit pas faire oublier qu'il est également primordial de le protéger. Toute forte variation peut avoir des conséquences sur le fonctionnement de l'entreprise, qui, lors de baisses trop prononcées, ouvrent trop souvent la voie à des difficultés sociales : impact sur la vie de famille, entente entre les associés, ... Cette question est chaque jour plus prégnante, de telle sorte que les décideurs s'en emparent et l'intègrent à leur réflexion autour de la prochaine politique agricole. Toutefois, des solutions, certes perfectibles, existent déjà et il peut être judicieux de les mobiliser.

Ce cahier technique fait le point sur les différentes approches et expériences conduites ou accompagnées par notre Compagnie. De par leur diversité, elles offrent à tout un chacun une solution adaptée à ses besoins, n'hésitez pas à y souscrire, les retours d'expérience délivrés dans ces pages ne pourront que vous convaincre.

Coût de production, méthode et utilisations possibles

Depuis 2011, la Chambre d'Agriculture de la Haute-Vienne, afin d'accompagner les exploitations sur les aspects tant techniques, qu'économiques ou environnementaux, a largement investi l'utilisation des coûts de production, et cela sur de nombreuses orientations de production : bovin viande, bovin lait, ovin viande, arboriculture, maraîchage. Aujourd'hui, un peu plus de XXX coûts de production sont calculés chaque année, auprès d'exploitations qui le réalisent pour la première fois ou d'autres pour lesquelles cette analyse des résultats est devenue un rendez-vous annuel le plus souvent dans le cadre de groupes qui se suivent d'exercice en exercice. Bien exploité, cet outil offre des valorisations multiples pour gérer au mieux son exploitation.

L'objectif majeur du calcul et son analyse reste d'apporter un diagnostic complet de la performance de l'atelier de production en évaluant sa rentabilité puisque toutes les charges engagées pour produire sont intégrées. L'éleveur peut ainsi :

- positionner sa structure par rapport à des références actualisées selon la conjoncture : «ce vers quoi il faudrait tendre»,
- comparer ses résultats à ceux d'autres exploitations aux systèmes comparables (structure à structure ou moyenne de groupes).

Puis, avec l'appui de ses conseillers :

- identifier les leviers d'amélioration mobilisables,
- construire un plan d'actions pour optimiser sa rémunération.

Ce travail, s'il est conduit de manière pluri-annuelle, permet aux exploitants de piloter le plus finement possible leur exploitation en se positionnant régulièrement par rapport aux objectifs techniques, économiques ou environnementaux fixés.

Mais d'autres utilisations sont envisageables. Une fois les résultats obtenus et l'analyse effectuée, le coût de production s'avère un véritable outil de simulation et projection, appuyant ainsi toutes les prises de décisions sur l'atelier. Nous détaillons, ci-après, quelques exemples de valorisations.



Méthode

Le calcul des coûts de production, selon la méthode développée par l'Institut de l'Élevage, permet de réaliser une analyse propre à chaque atelier et ainsi de distinguer sa propre performance au sein de l'ensemble de l'exploitation, élément primordial pour réaliser des arbitrages pour les systèmes diversifiés.

L'approche prend en compte des variables essentielles, jusqu'alors ignorées dans les analyses de la performance économique des ateliers de production et ayant attiré au revenu des exploitants : la rémunération du travail et des facteurs de productions en propriété (capitaux propres et foncier). Ce «bloc» du coût global est appelé charges supplémentives.

Autre élément, l'ensemble des critères d'analyse sont exprimés selon une unité liée au produit qui doit être vendu. De fait, cela offre la possibilité de faire un lien avec les prix de vente. De même, les comparaisons entre systèmes sont plus aisées (ex : en bovin viande, que l'on soit en système naisseur, naisseur-engraisseur ou veau de lait sous la mère, les coûts et produits sont ramenés aux 100 kg de viande vive).

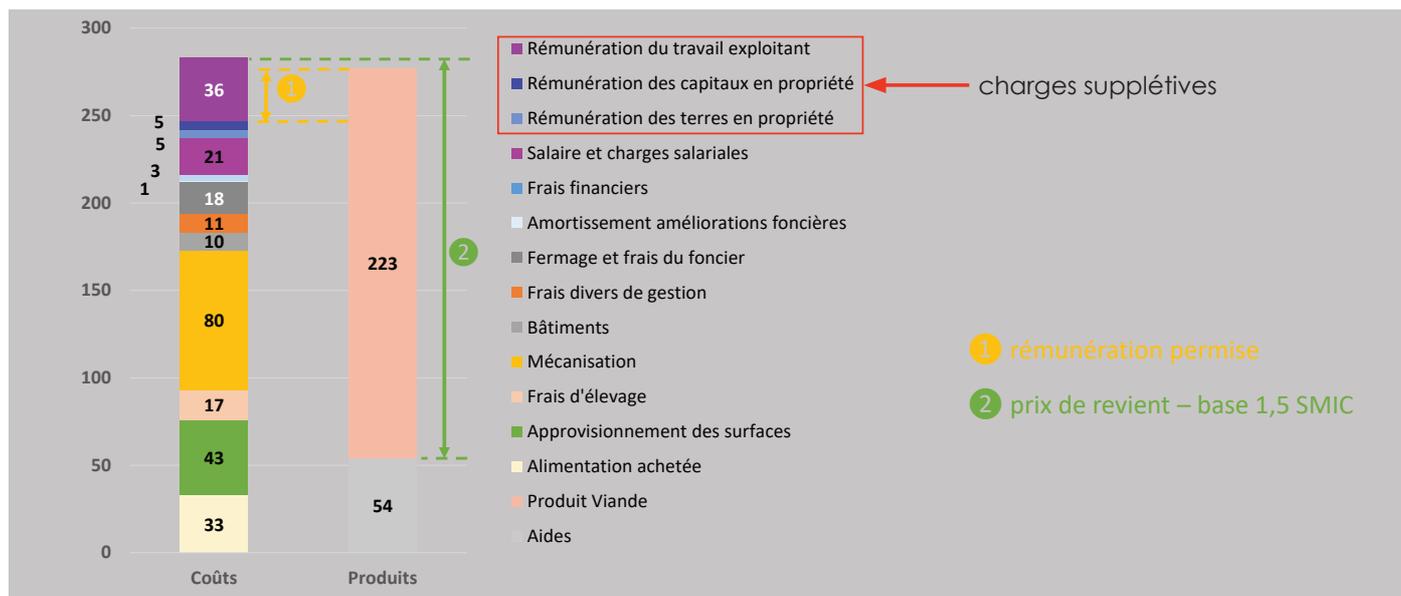


Rémunération du travail exploitant : forfaitaire dans la méthode... modifiable pour affiner son analyse et ses propres repères.

Par convention, la rémunération du travail des exploitants est fixée à 1,5 SMIC (pour information, en 2016 : 1 141 € net par mois). Dans le calcul opéré, elle est exprimée en SMIC brut afin de prendre en compte le poids des charges sociales que supportent les chefs d'exploitation. Nous savons bien que cette approche,

si elle permet de se comparer à ses pairs ou à des références plus larges, ne traduit pas fidèlement la situation que connaît l'exploitant : poids réel des charges sociales, besoin ou objectif en termes de prélèvement privé. Sur ce dernier, il est bien entendu parfaitement légitime, qu'un chef d'exploitation,

compte tenu de son volume de travail hebdomadaire, de la prise de risque qu'il supporte, de ses responsabilités, ... puisse prétendre à une rémunération supérieure en nombre de SMIC, ce qui aura, de fait, un impact direct sur des critères d'analyse de l'atelier ou des repères commerciaux.



Prix de revient : une notion qui s'affirme au sein des débats conduits dans le cadre des Etats Généraux de l'Agriculture et de l'Alimentation.

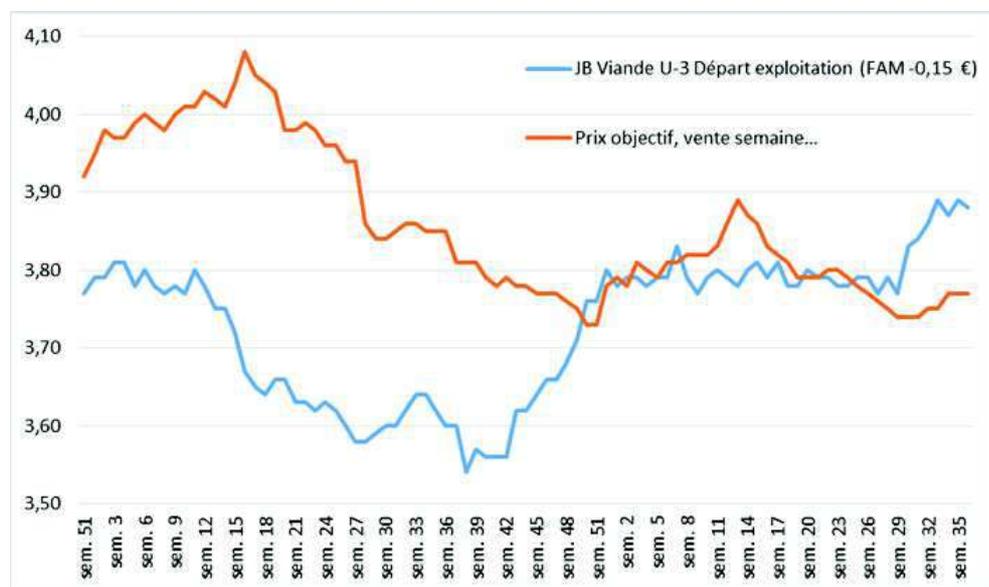
Les lois en matière économique, promulguées par les gouvernements passés, ont affirmé le principe d'interdiction de revente à perte.

Bien souvent, dans des écrits ou discours, par abus de langage ou simplification hasardeuse, la notion de «revente» est remplacée par celle de «vente». C'est une erreur lourde de sens ! Aujourd'hui, il n'y a bien que celui qui revend qui est censé être protégé, celui qui produit ne bénéficie pas de la protection de la loi, il peut vendre à perte, c'est-à-dire à un prix qui ne permet pas de couvrir le coût de production, situation que bon nombre d'exploitants connaissent trop souvent.

Le prix de revient indiqué dans les résultats de l'approche «coût de production» est celui auquel il faut vendre pour assurer une rémunération de 1,5 SMIC aux unités de main-d'œuvre «exploitant» affectées à l'atelier.

A partir de l'outil de calcul renseigné, chacun est capable de déterminer le prix de vente «objectif» à même d'assurer le niveau de rémunération qu'il souhaite obtenir.

Il dispose, alors, des bases nécessaires pour effectuer les arbitrages courants quant à la conduite de son atelier et conduire les négociations lors des transactions commerciales.



Les coûts de production, des outils pertinents pour progresser en productions végétales diversifiées



La Chambre d'Agriculture de la Haute-Vienne a travaillé avec deux groupes sur le calcul des coûts de production : en 2014 - 2015 avec un groupe de maraîchers et en 2016 - 2017 avec des producteurs de Plantes Aromatiques et Médicinales (PAM). Une formation au calcul des coûts de production a également été proposée l'hiver dernier. La démarche est exigeante lors de sa mise en place mais elle reste un très bon outil pour caler ses prix, faire progresser ses pratiques ou faire des choix pour évoluer.

Les réalisations et la méthode

En production de légumes, six parcelles ont été suivies en 2014 - 2015. Pour les productions de PAM, une seule parcelle a été suivie jusqu'à la récolte en 2016, quatre parcelles sont accompagnées en 2017.

Dans le calcul du coût de production, nous cherchons à évaluer l'impact économique (en €/kg vendu) de tous les facteurs entrant dans le processus de production :

- Les charges opérationnelles liées à la culture.
- Les charges de structure liées à la culture (par exemple amortissement du matériel spécialisé, chauffage du stockage...).
- Le temps de travail pour la culture.
- Les charges de structure de l'exploitation.

- Le temps de travail commun à toutes les productions (entretien, administration, commercialisation en vente directe, astreintes).

Pour ces deux derniers postes, il faut choisir une clé de répartition ; qui peut être la part de surface consacrée à la culture, la part dans le chiffre d'affaires, la part dans le temps de travail.

Ce choix est encore plus complexe et discutable quand il y a plusieurs ateliers sur l'exploitation.

Les données sont traitées avec un simple tableur.

Nous pouvons ensuite analyser les postes problématiques en reprenant les itinéraires techniques ou utiliser l'outil de calcul pour tester des hypothèses d'évolution.

Faire le point sur une culture

En maraîchage ou culture de PAM, l'obstacle majeur à l'utilisation des coûts de production est la diversité des productions et des tâches. Cela rend la collecte et l'affectation aux différentes cultures du **temps de travail** particulièrement délicates.

Par ailleurs, la diversification des circuits de vente, en direct ou non, ne permet pas toujours de connaître précisément les **rendements** commercialisés.

Nous avons donc choisi de nous limiter à une culture par exploitation. Dans le cas des légumes, ce travail avait été mis en place à la demande de producteurs fournissant la plateforme « Manger bio restauration ». Ils souhaitaient développer des surfaces spécifiques pour approvisionner la restauration collective.

Pour les PPAM, le travail s'est fait en collaboration avec Interbio Nouvelle-Aquitaine, sur des parcelles destinées à l'approvisionnement du marché de demi gros en plantes sèches.

Dans tous les cas les coûts de production ne concernent qu'une culture sur des exploitations qui, dans le cas des légumes, en cultivent une trentaine. Cela a limité la portée des résultats mais a permis quand même une réflexion sur les itinéraires techniques et l'intérêt des cultures.

En revanche, en l'absence de références suffisantes il n'a pas été possible de comparer ses coûts à des résultats de groupes.

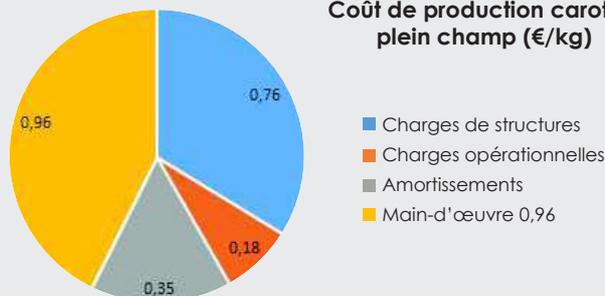


Quelques exemples

→ Carotte

En l'occurrence, le coût de production est élevé (2,24 € par kilo vendu pour des prix de vente compris entre 1,8 et 2,5 selon les circuits) ; alors que la main-d'œuvre est maîtrisée et qu'elle n'est évaluée qu'au SMIC.

Coût de production carottes plein champ (€/kg)



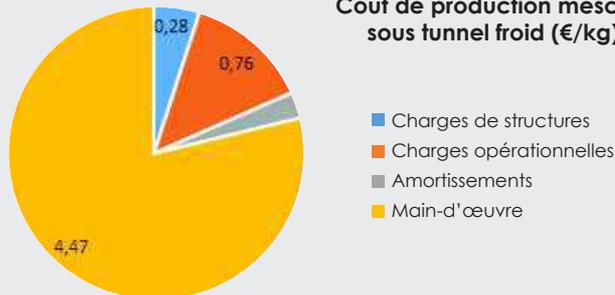
Cela s'explique par des rendements plutôt faibles (13 tonnes par hectare) liés aux densités de peuplement (buttes à 0,7 m) et à l'absence d'irrigation.

Cette approche du coût de production peut permettre de se projeter, dans le cas présent, en évaluant la production supplémentaire nécessaire pour amortir une installation d'irrigation.

→ Mesclun

Dans ce cas, le coût de production est de 5,67 € pour un produit vendu entre 10 et 12 € du kilo au détail. Le poste important est la main-d'œuvre et en particulier celle consacrée à la récolte manuelle et au conditionnement. Le coût est évalué sur la base du SMIC horaire mais la valorisation du produit permettrait de doubler la rémunération. C'est donc un produit intéressant.

Coût de production mesclun sous tunnel froid (€/kg)



Nous souhaitons développer cette approche.

Ces outils permettent de réaliser un bilan approfondi de sa saison ; ils donnent aussi des bases chiffrées pour déterminer son prix de vente optimal ; évaluer l'efficacité technico-économique de ses itinéraires, « choisir des leviers » ou calculer l'impact d'un changement de pratique ou d'un investissement.

Il serait dommage de s'arrêter aux quelques obstacles rencontrés, d'autant plus qu'une rigueur accrue dans la collecte des données ne peut qu'être bénéfique pour les producteurs.

Nous proposerons de nouveau aux maraîchers et producteurs de PAM des stages et un accompagnement sur ces thèmes en 2018.



Une parcelle de mauve suivie en 2017.



Culture de carottes sur buttes : l'écartement facilite les opérations de binage mécanique mais limite le rendement potentiel.

Coût de production en élevage, outil de gestion pour piloter son exploitation

L'exemple des coûts de production en bovin viande

Depuis son lancement en 2011, environ 300 coûts de production ont été réalisés dans les exploitations bovin viande de la Haute-Vienne.

Aussi, après cinq campagnes de calcul de coût de production pour certains éleveurs, cette méthode est devenue un outil de pilotage dans leur changement de pratiques pour améliorer leur revenu.

C'est le cas de Yoann LEVIEUX, à Saint-Denis-des-Murs qui élève 86 vaches allaitantes en système naisseur-engraisseur sur 92 ha SAU qui a fait évoluer ses pratiques en termes d'alimentation. De plus, engagé dans la démarche MAEC FZH en 2015, il engraisse désormais tous ses animaux. L'évolution de ces pratiques s'est avérée payante puisqu'elle lui permet aujourd'hui d'améliorer son revenu.

Il témoigne donc sur le suivi de ces changements à travers le calcul du coût de production.



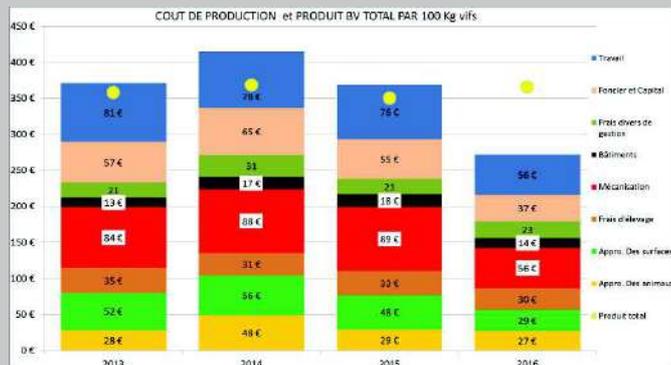
Témoignage de Yoann LEVIEUX



Quels intérêts trouvez-vous à la formation coût de production ?

«Les coûts de production m'ont permis, chaque année, de suivre l'évolution des différents postes de charges avec les itinéraires techniques mis en place et l'évolution de mon élevage.

L'étude de mes résultats en formation permet d'échanger avec les éleveurs présents sur différentes conduites de cultures ou de cheptels. Les différentes pratiques mises en place par mes collègues me permettent d'optimiser mon outil de production même s'il existe de grosses variabilités entre les élevages (potentiel des sols, pluviométrie, potentiel génétique des animaux...). La réflexion apportée par l'étude des coûts de production apporte des solutions atténuant cette variabilité.»

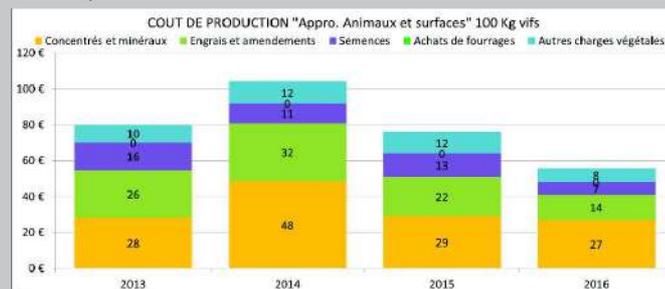


Quelles améliorations avez-vous apportées sur votre exploitation ?

«Le poste alimentation a été ma première piste de travail. Tout d'abord, la gestion du pâturage a été ma priorité. Elle

me permet d'avoir une pâture de qualité, de meilleures croisances sur les veaux et de limiter l'affouragement au pré.

Une autre piste de travail est l'amélioration de la qualité des fourrages récoltés. Cela m'a permis de diminuer mes achats de complémentaires à l'extérieur. Une plus grande autonomie alimentaire pour mon élevage a un impact économique conséquent.



L'importance du coût du matériel m'a fait prendre conscience qu'il faut en garder la maîtrise. Tout nouvel investissement doit être en adéquation avec les besoins de l'exploitation.

L'optimisation des résultats de mon troupeau passera également par une amélioration du potentiel génétique.

Pour ce qui est du logement des animaux, tout mon cheptel était en plein-air lors de mon installation. J'ai opté pour la construction de deux bâtiments.

Le premier est d'une capacité de 48 places pour les vaches allaitantes sur les 86 actuellement présentes sur l'exploitation.

Le second, en cours de construction, sera dédié au stockage des fourrages et à l'atelier d'engraissement.

Ces investissements me permettront de travailler dans de meilleures conditions.»

L'exemple des coûts de production en ovin viande

Les équipes «INOSYS réseau d'élevage ovin» ont analysé les coûts de production des exploitations suivies dans ce cadre. Elles ont défini trois profils d'atelier : «rustique en zone de montagnes» - «autonome et pâturant» - «intensif et productif».

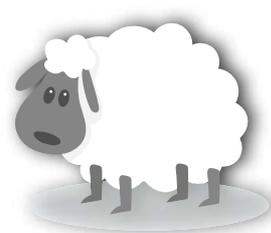
Pour chacun, ont été définis les moyens de production, de productivité et de charges à engager pour dégager une rémunération permise accessible au plus grand nombre.

Sur la base de la description des ateliers, les équipes ont fait varier des critères de performance. L'objectif était d'en mesurer l'impact sur l'EBE et le nombre de SMIC par UMO. Ainsi, cette approche permet de donner des repères aux éleveurs qui voudraient améliorer leur revenu en faisant évoluer leurs pratiques.

Aussi, afin de conserver le principe que, lors de la modification de chaque critère, toute chose est égale par ailleurs, l'ampleur des variations reste limitée de telle sorte que le système soit en mesure de les absorber sans bouleversement.

Les leviers d'action mobilisés sont : le nombre de brebis par UMO, la productivité numérique, la consommation de concentrés, le poids de carcasse par agneau.

Nous vous présentons ci-dessous, les résultats et conclusions sur le profil «autonome et pâturant», le plus présent sur notre département. Il produit des agneaux d'herbe et/ou de bergerie. Avec 7 300 kg de carcasse par UMO (9 900 kg pour le profil intensif), la maîtrise des charges est la condition majeure de l'équilibre du système.



	JE PERDS		DESCRIPTION DU PROFIL «AUTONOME ET PÂTURANT»	JE GAGNE	
	Smic/UMO	EBE		Smic/UMO	EBE
			Résultats économiques	1,57 Smic/UMO	
				35 521 € EBE/UMO	
			Moyens	400 brebis/UMO	
				480 agneaux/UMO	
				1.2 Productivité Numérique (P.N.)	
				7 à 8 brebis/ha de S.F.P.	
				135 kg de concentré/brebis	
				18.3 kg de carcasse/agneau	
				7 320 kg de carcasse/UMO	
Avec seulement 350 brebis/UMO, la différence est de	- 0.28	- 5 074 €			
Avec seulement 56 agneaux en moins (PN de 1.06), la différence est de	- 0.38	- 6 476 €			
Avec 20 kg de concentré en plus/brebis, la différence est de	- 0.13	- 2 400 €			
Avec seulement 75 agneaux en plus (PN de 1.38), la différence est de	+ 0.44	+ 7 625 €			
Avec 0,7 kg de carcasse/agneau en plus, la différence est de	+ 0.1	+ 1 770 €			
Avec 21 kg de concentré en moins/brebis, la différence est de	+ 0.15	+ 2 520 €			

Pour cet exemple, les deux leviers majeurs sont clairement le nombre de brebis par UMO et la productivité numérique de ces dernières.

Une telle approche peut être conduite sur chaque exploitation ayant à sa disposition son coût de production. Elle lui apportera une information objective quant aux leviers d'action les plus efficaces à mobiliser mais également les points de vigilance. L'ensemble des résultats sont disponibles auprès de Marie-Line BARJOU (Chambre d'Agriculture 87) au 05 87 50 40 00.

Comment avez-vous augmenté votre production de viande ?

«A mon installation, je produisais du broutard que je sevrerais lors de la vente. Étant seul sur l'exploitation, le tri et le chargement des broutards étaient compliqués. J'ai alors opté pour un sevrage un peu plus précoce avec une période en bâtiment pour les repousser. Cette production ne correspondait plus au besoin de mon groupement car je produisais des veaux trop lourds et souvent presque finis (broutards de plus de 420 kg). J'ai opté pour la finition de l'ensemble de ma production.

Ce choix a été possible au prix de décisions permettant de me libérer du temps supplémentaire mais aussi de la surface pour assurer les besoins du cheptel.

La reprise de 6,5 ha de terre a assuré les besoins plus conséquents pour la finition des taurillons.

La mise en place de la MAE engraissement à ce moment-là a été une motivation supplémentaire.

Le temps de finition de mes broutards a été relativement court, engendrant des coûts de production peu élevés. Le choix de finir mes broutards s'est avéré payant.»

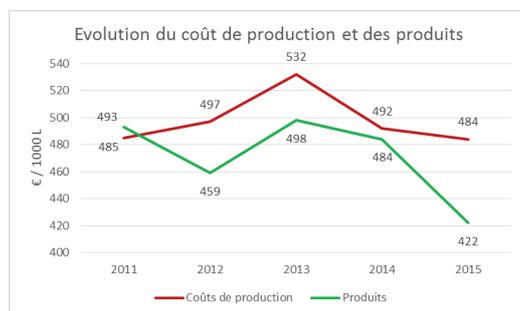


L'exemple des coûts de production en bovin lait

Depuis son lancement en 2011, environ 165 coûts de production ont été réalisés dans les exploitations bovin lait de la Haute-Vienne. L'effet conjoncturel pèse très fortement sur les variations de résultats des coûts de production et rend difficile la mise en lumière des pratiques permettant d'améliorer le revenu des éleveurs.

Cependant, il est possible de montrer que les éleveurs ont travaillé sur la réduction de leurs charges puisqu'au fil des trois dernières années le coût de production a eu tendance à diminuer. Cependant, ce travail n'a pas été payant du fait d'un prix du lait bas qui ne permet pas de couvrir les charges.

De plus, grâce au calcul des coûts de production, depuis plusieurs années, nous pouvons montrer que le prix de revient moyen sur 5 ans est de 420 €/1 000 L pour un prix payé moyen de 346 €/1 000 L (de 2011 à



2015). De plus, il est possible d'ajouter qu'en moyenne, en-dessous de 328 €/1 000 L, les éleveurs ne se rémunèrent pas. A noter que ces chiffres restent moyens et qu'il y a de fortes disparités entre les élevages, de l'ordre de centaines d'euros/1 000 L.

Pour tout renseignement sur les formations coûts de production en élevage quelles qu'elles soient, n'hésitez pas à contacter le conseiller élevage de votre antenne.

Magnac-Laval : 05 55 60 92 40

Limoges : 05 87 50 40 87 -

Saint-Yrieix-la-Perche : 05 55 75 11 12

Saint-Laurent-sur-Gorre : 05 55 48 83 83

Coût de production, outil de gestion pour piloter son exploitation

Retour d'expériences des arboriculteurs de LIMDOR



Depuis 2012, 16 arboriculteurs de la coopérative LIMDOR participent aux formations VIVEA afin de connaître leur coût de production.

Après trois campagnes, nous avons aujourd'hui des références et du recul pour que cet outil de diagnostic se transforme en véritable outil de pilotage :

- au sein des exploitations : pour définir la politique d'investissement et anticiper les crises,
- au sein de la coopérative : pour mettre en adéquation la politique commerciale avec la rentabilité des ateliers arboricoles.

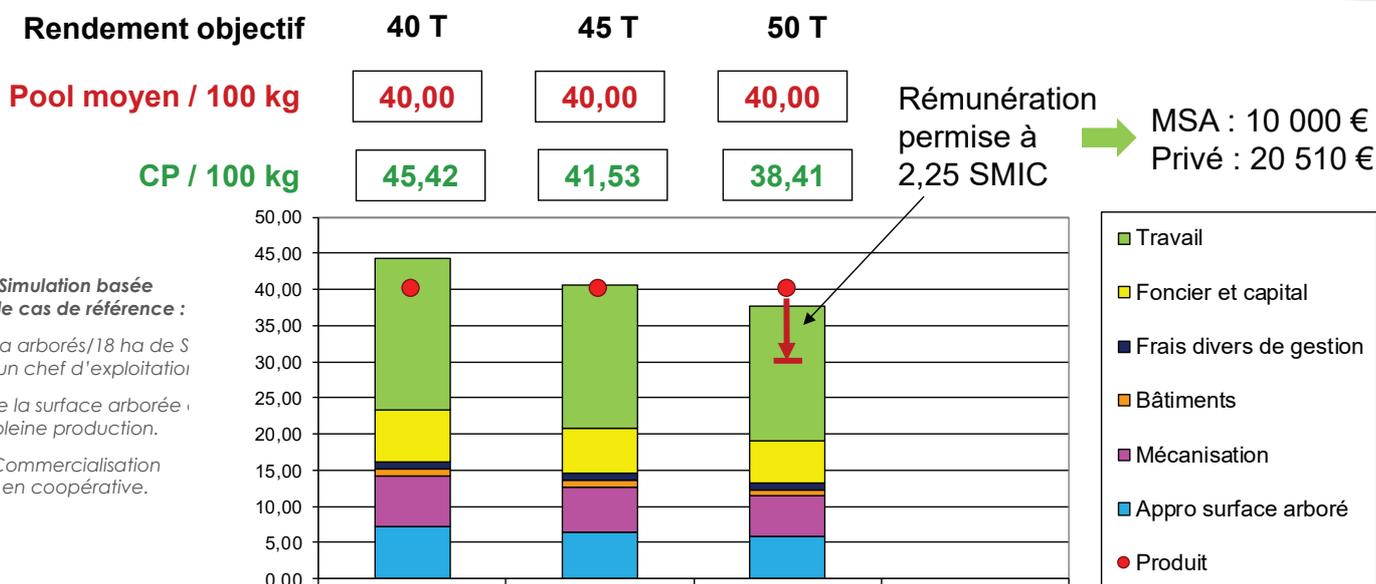
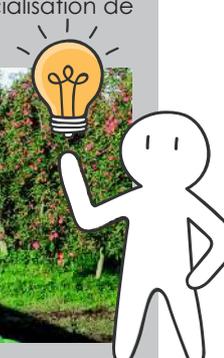
L'investissement en verger, quelles priorités ?

La rentabilité de l'atelier passe avant tout par le produit qui se caractérise par :

- la qualité du fruit,
- un rendement minimum (hors aléas climatiques) dans l'objectif de lisser les revenus qui amène plusieurs questions. Quel rendement moyen est nécessaire pour assurer la rémunération de l'arboriculteur ? Quelle politique de renouvellement de plantations doit être mise en place pour atteindre le rendement objectif ?

Qu'est-ce que le POOL ?

Prix moyen que perçoit un producteur suite à la commercialisation de sa récolte.



Il a été mis en évidence qu'un verger âgé en moyenne de 7 ans permet d'obtenir le rendement moyen de 50 t/ha, rendement objectif pour assurer la rémunération du producteur. Les discussions entre arboriculteurs ont défini la gestion de la SAU (répartition entre surface plantée et « plantable »), le taux annuel de renouvellement et l'année de début de replantation.

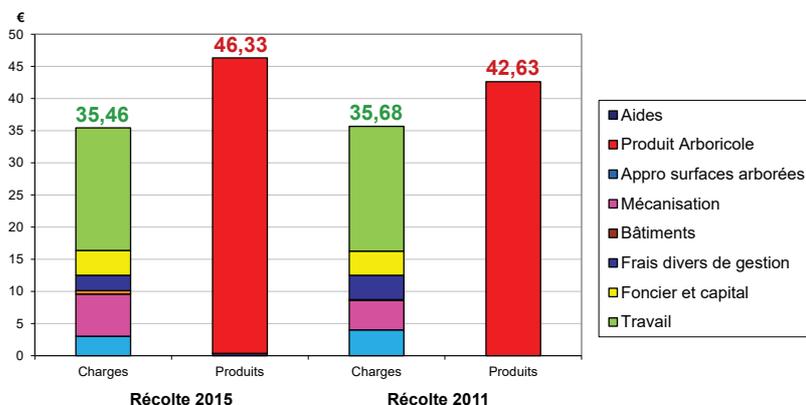
Au-delà du rajeunissement des vergers, il est avéré que le rendement est sécurisé par l'irrigation. Quelle est la rentabilité de cet investissement ?

Une analyse, sur une même exploitation, des coûts de production 2011 (verger non irrigué) comparés à ceux de 2015 (après investissement dans l'irrigation par station de pompage) démontre que les frais d'irrigation (amortissement et intérêts) représentent 0,85 €/100 kg de pommes. Ils sont largement absorbés par le diviseur (volume de production) qui double ! La rémunération permise de l'exploitant augmente.

	2011	2015
UMO arbo	3,57	4,03
Surface arborée	8,04	8,04
Tonnage récolté	260 T	463 T
rendement par hectare	32 T/ha	58 T/ha

La rentabilité de l'atelier arboricole passe aussi par une maîtrise des charges, le groupe s'est donc penché sur cette question.

Par exemple, le poste mécanisation représente en moyenne 15% du coût de production et nous constatons une variabilité importante d'une exploitation à l'autre. Évidemment, les matériels spécifiques pèsent sur la rentabilité des jeunes vergers (manque de tonnage récolté), mais nous remarquons également des différences importantes entre vergers en pleine production.



Le poste «foncier et capital» augmente en lien avec l'investissement d'irrigation.

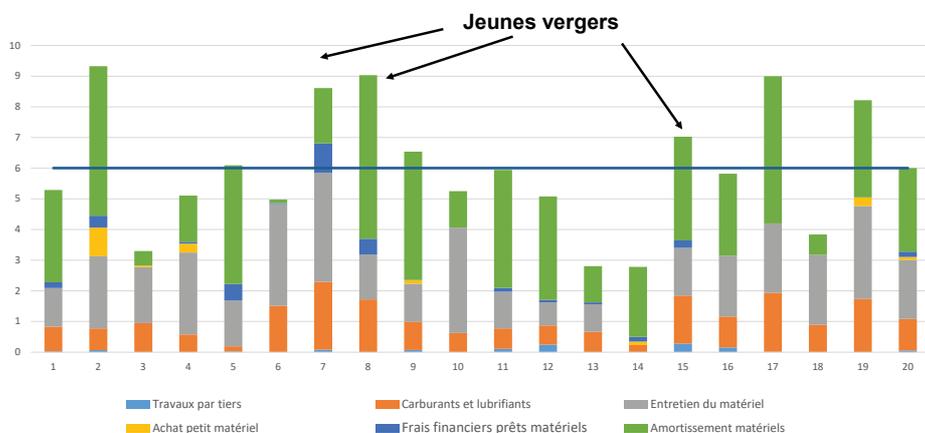


Pour donner à tous des repères et des pistes d'amélioration, il convient de définir, d'une part, quel est le coût raisonnablement supportable et, d'autre part, des conduites et choix de gestion de verger qui permettent de limiter le poids de la mécanisation.

Différentes options ont été mises en place par le groupe :

- Des achats en copropriété : tondeuse, matériel de traitement plus efficace.
- Développement des prestations de services pour rentabiliser l'outil d'éclaircissage mécanique (Darwin).
- Mise en place d'une chaîne de désherbage mécanique avec chauffeur au sein d'une CUMA.

Mais le coût de production en arboriculture, c'est aussi...



Forte variabilité d'une exploitation à l'autre, les coûts de mécanisation sont déterminants

- Pour l'arboriculteur : un outil pour anticiper les crises :

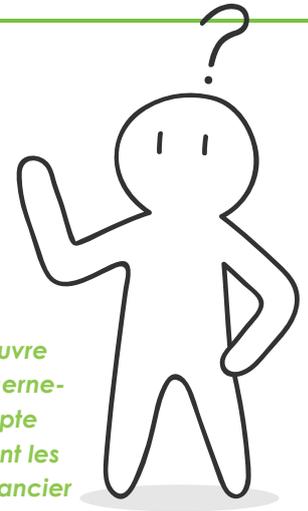
Qu'elles soient d'ordre climatique ou commercial, elles sont nombreuses et très difficiles à gérer. Il est nécessaire d'anticiper ces situations complexes.

L'arboriculteur, fort de ses deux années de calcul, connaît son coût de production et les postes qui le composent, notamment sa rémunération. Il a ainsi déterminé le prix de vente objectif pour assurer l'équilibre. Il voit donc si l'estimation de son pool répond à l'objectif et peut anticiper, le cas échéant, avec son banquier et sa coopérative une situation difficile de valorisation de sa production.

- Pour la coopérative : l'objectif est de pérenniser son activité :

Conserver un verger qui produit un fruit de qualité en quantité suffisante n'est possible que si les arboriculteurs sont rémunérés de leurs investissements et de leur travail. La performance des arboriculteurs, mise en évidence par le calcul de LEUR coût de production est une des clés de la rentabilité de l'atelier arboricole. La performance commerciale de la coopérative en est une seconde. Pour connaître le cadre de la négociation commerciale, chaque année, le coût de production DU VERGER LIMDOR est calculé et mis en relation avec le pool moyen de la coopérative. Ici aussi, le calcul par anticipation est intéressant.

Investir en agriculture, comment faire les bons choix ?



Raisonnement ses investissements n'est pas toujours une chose facile car la stratégie à mettre en œuvre demande de prendre en compte de nombreux paramètres qu'il convient d'apprécier avec discernement. Les investissements doivent s'intégrer dans une réflexion globale qui devra prendre en compte les besoins permettant d'assurer le bon fonctionnement de l'entreprise sur le plan technique suivant les productions et la main-d'œuvre disponible. Cependant, très souvent la rentabilité et l'équilibre financier de l'entreprise seront des éléments déterminants pour convaincre les financeurs de vous accompagner dans vos projets.

Sur le plan économique, il convient tout d'abord de déterminer le potentiel économique de votre exploitation que l'on exprime comptablement par l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE). Celui-ci prend en compte les produits et les charges (hors amortissements et frais financiers).

Les Produits seront représentés par :

- **Les ventes** réalisées sur chacune des activités de production. Elles seront évaluées en fonction des objectifs techniques des différents ateliers (productivité, rendement, prix unitaire). Il conviendra d'être prudent sur les critères retenus, de ne pas les fixer en fonction de l'année passée (qui peut parfois ne pas être représentative), mais de les observer sur plusieurs exercices (quand cela est possible) ou à partir de références moyennes disponibles localement.
- **Les variations d'inventaires** lorsque l'exploitation n'est pas en rythme de croisière. Une attention particulière devra être prise lors d'accroissement de production par croît interne car même si cela contribue à générer des produits, cela ne se traduit pas en entrée d'argent sur le plan de la trésorerie.
- **Les indemnités et subventions** qui regroupent l'ensemble des aides perçues annuellement au travers de la

PAC. Là encore il est judicieux de le budgétiser avec prudence car il n'est pas toujours évident d'anticiper les évolutions en la matière.

Les charges seront réparties en deux catégories :

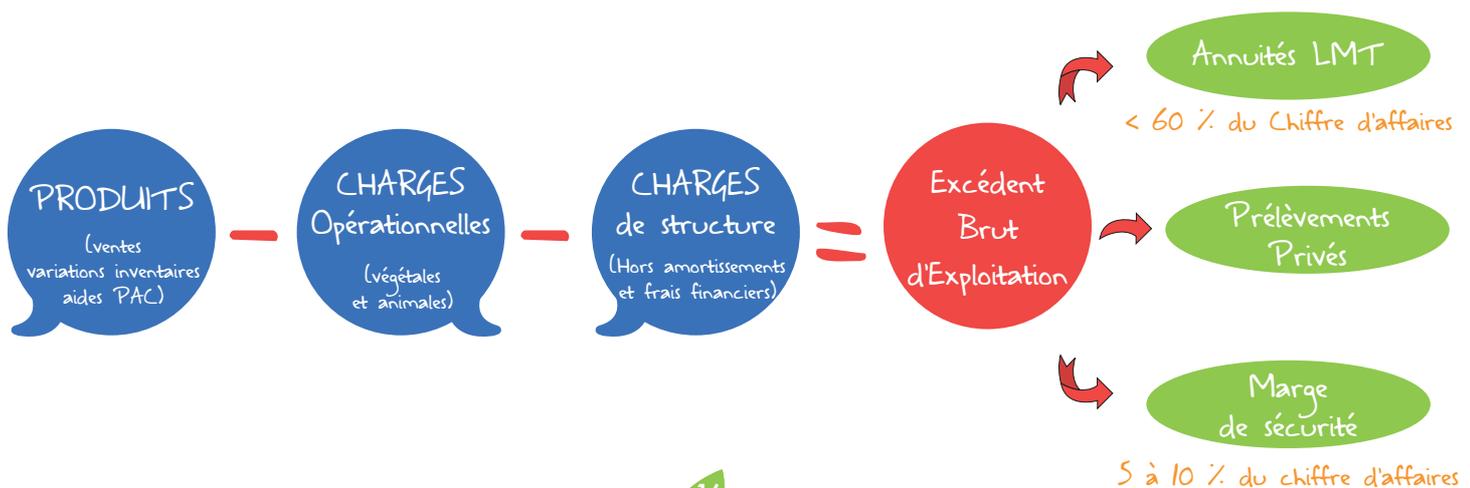
- **Les charges opérationnelles** liées aux productions végétales (fertilisation, semences, phytosanitaires, récolte) ou aux productions animales (aliments achetés, frais vétérinaires et d'élevage, paille).
- **Les charges de structure** (hors amortissements et frais financiers) qui vont porter sur le foncier et les bâtiments (fermages, entretiens/réparations), la mécanisation (carburants/lubrifiants, entretiens/réparations, locations), ou les autres charges (eau/EDF/gaz, assurances, impôts foncier, taxes, honoraires, charges sociales et salariales).

Parmi ces charges, une attention particulière devra être observée sur la fertilisation, l'alimentation et les frais de mécanisation, qui à eux seuls pèsent lourds et dont le niveau est souvent lié à la performance technique de l'entreprise ou choix opérés en termes de mécanisation.

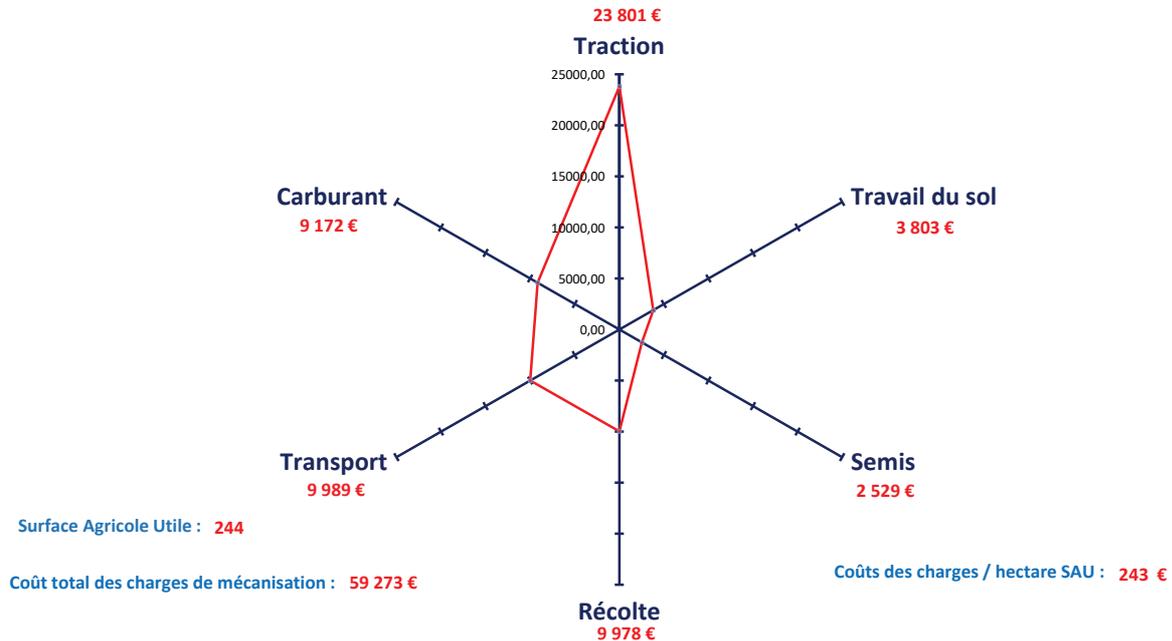
Ce potentiel économique (EBE) reste un élément clé du niveau de performance de votre entreprise et vous guidera tout

au long de votre carrière. En effet, celui-ci à trois vocations :

- **Couvrir les remboursements d'annuités LMT et les frais financiers CT** qui découlent des emprunts mis en place pour financer vos investissements. On considère qu'il est nécessaire que le ratio annuités LMT / EBE reste inférieur à 60 %, au-delà le risque financier sera considéré plus important.
- **Assurer vos prélèvements privés** pour vous et votre famille. Il sera judicieux de les estimer en tenant compte des besoins futurs (évolutions d'ordres familiaux, projets personnels).
- **Laisser une marge de sécurité** suffisante pour faire face à tous les aléas qui sont nombreux dans le secteur agricole (technique, sanitaire, conjoncture, volatilité des prix des approvisionnements, pannes matériels, météo, humain). On estime, qu'en moyenne, il est nécessaire de disposer de 5 à 10 % du chiffre d'affaires pour sécuriser et pérenniser son entreprise. Cette marge de sécurité peut, le cas échéant, servir à conforter la trésorerie de l'exploitation, permettre de faire face à de nouveaux investissements et au remboursement des emprunts correspondants, mais aussi à améliorer la rémunération des exploitants.



Coûts objectifs de mécanisation



Stratégie d'investissements, comment faire les bons choix ?

→ Foncier

L'attachement au foncier est souvent de mise y compris en Limousin où les prix restent toutefois encore abordables. Cependant, le poids des annuités générées ne permet pas toujours de laisser une marge de sécurité suffisante. A défaut on privilégiera de la location, à moins de trouver un investisseur dans l'attente de pouvoir accéder à l'achat ultérieurement. Des solutions existent en la matière, notamment dans le cadre de l'installation. Pour des exploitations où le risque de vente de foncier en location est à envisager, il faut prévoir une marge de sécurité plus importante de manière à pouvoir couvrir une annuité supérieure au montant du fermage.

→ Bâtiments

Disposer de bâtiments adaptés et fonctionnels contribue souvent à améliorer les résultats techniques et favorise les conditions de travail de l'exploitant ainsi que le confort des animaux. Bien qu'ils constituent parfois un investissement important, la durée de financement et les aides proposées dans le cadre du PCAE permettent malgré tout d'envisager certaines choses. Des montages associés à de la production d'électricité peuvent également réduire le coût de ces investissements.

→ Cheptel

Sur nos exploitations d'élevage, s'il y a un investissement sur lequel il ne faut pas se tromper c'est bien lui ! Il va contribuer directement par ses résultats techniques à dégager du chiffre d'affaires. Soyez attentifs à son potentiel génétique et faites en sorte de limiter tous problèmes sanitaires.

→ Matériels

Indispensable au fonctionnement d'une exploitation agricole, il représente en moyenne près de 40% des charges (amortissement compris) et représente parfois près de 50% des annuités LMT. Il est donc indéniable que les choix réalisés sur ce poste

contribueront directement à la rentabilité du projet ainsi qu'à son équilibre financier. Une analyse du parc matériel présent et des besoins futurs semble indispensable. Pour vous aider un audit du parc matériel peut être réalisé par un conseiller agroéquipement. Une analyse de vos charges de mécanisation est également possible. Des outils existent aujourd'hui et permettent de réaliser un coût objectif (coût théorique à dire d'expert en fonction de votre assolement et des productions animales présentes, cf. exemple ci-dessus). Il permet de pouvoir se situer et d'effectuer les choix en fonction de vos besoins (seul, à plusieurs ou faire appel à l'extérieur).

Pour des raisons fiscales ou sociales, on peut être incité à investir pour faire de l'optimisation et réduire le poids de ses cotisations sociales (parfois de l'impôt sur le revenu). Soyez malgré tout vigilant que l'économie réalisée ne soit pas absorbée par une annuité supplémentaire égale ou supérieure qui n'aura pas l'effet escompté sur le plan de la trésorerie. C'est souvent le prix de la reprise au moment de la revente (difficile à évaluer au moment de l'achat) qui permettra de rééquilibrer les choses.

→ Parts sociales

Pour des exploitations sous formes sociétaires, une attention particulière sera à porter sur la valeur du capital social détenu par des associés susceptibles de sortir de la structure à court ou moyen terme ainsi que sur le niveau de leurs comptes courants associés. Un investissement à faire aujourd'hui ne doit pas remettre en cause des mouvements d'associés futurs.

L'ensemble de ces paramètres devront être pris en considération afin d'assurer la faisabilité et la pérennité d'une entreprise. C'est pourquoi la Chambre d'Agriculture de la Haute-Vienne propose dans le cadre de l'accompagnement des candidats à l'installation une formation intégrant tous ces éléments car savoir anticiper les besoins c'est contribuer à améliorer la gestion de son exploitation.

Performance technico-économique et santé financière de son exploitation : savoir les protéger

Améliorer la performance technique et économique d'un atelier de production est un travail de longue haleine qui exige des adaptations et évolutions conduites majoritairement au sein même de l'exploitation. Elles sont le fruit des décisions propres du chef d'entreprise et engagent sa responsabilité, en interne, ce dernier maîtrise alors son destin. Toutefois, tous les efforts d'optimisation de l'outil de production peuvent être mis à bas ou ne pas permettre d'atteindre les objectifs fixés, suite à l'impact négatif des évolutions de son environnement extérieur, sur lequel, par essence, le chef d'exploitation n'a que peu de prise. Des outils sont disponibles pour se prémunir de l'impact des risques majeurs. Il convient de faire son choix et de les mettre en place.

Face à des risques multiples, évaluer son degré d'exposition

La liste des aléas auxquels une exploitation peut être confrontée est vaste, même si on se limite seulement à ceux liés à son environnement extérieur.

- **Climatiques** : excès ou manque d'eau, coup de chaleur, gel précoce ou tardif, coup de vent ils sont nombreux et sur les dernières années, on ne peut que constater le renforcement de leur intensité et fréquence.
- **Marchés** : les fluctuations des prix de vente et des intrants présentent des amplitudes de plus en plus importantes depuis une décennie ; la moindre gestion des marchés par les

Etats et la volonté d'alignement sur les cours mondiaux contribuent largement à cette nouvelle donne. A cela, vient s'ajouter une demande versatile des consommateurs, dont les actes d'achat répondent promptement aux effets de mode (ex : discours anti viande) et aux tensions infligées à leur pouvoir d'achat dans un contexte de crise économique.

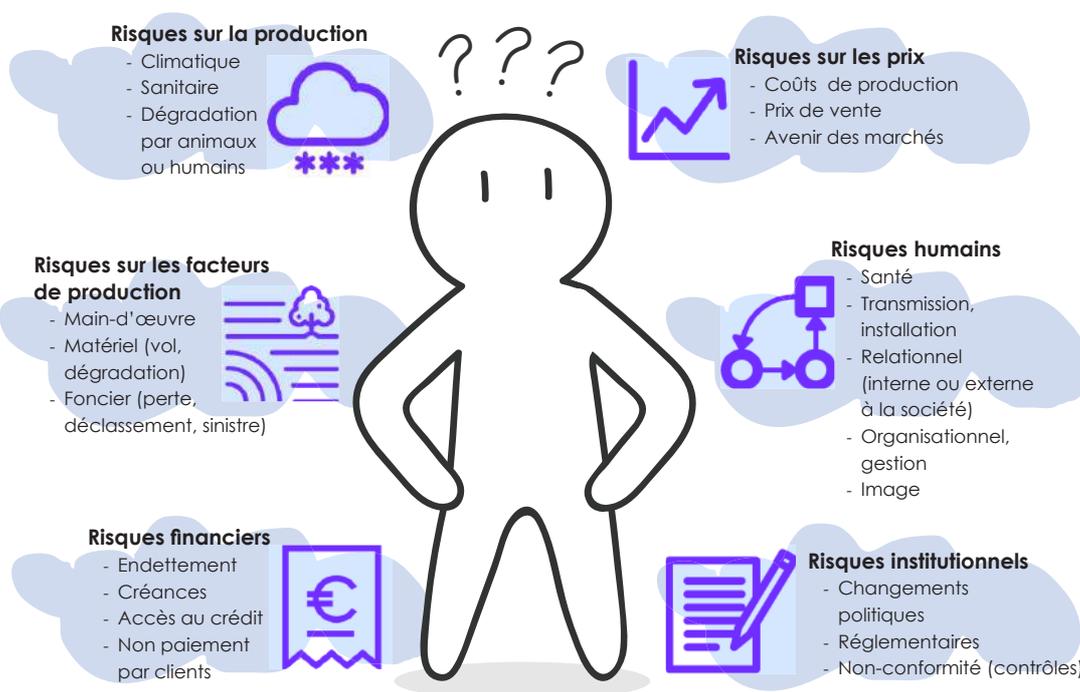
- **Politiques agricoles** : nos systèmes d'exploitation restent fortement dépendants des soutiens publics tant annuels (aides couplées, découplées, ICHN,) qu'en appui des investissements (plan de compétitivité, etc.). Les modifications réglementaires ou d'orientation des soutiens sont des facteurs d'incertitude importants pouvant impacter fortement les équi-

libres financiers des structures.

- **Sanitaires** : les crises de ce type sont de plus en plus courantes et les réponses tant de la puissance publique que des partenaires commerciaux sont de prime abord radicales, blocage des échanges, destruction de production, abattage de cheptel, puis aux conséquences désastreuses pour la pérennité des outils de production confrontés à des pertes de chiffre d'affaires insurmontables.

Les agriculteurs se voient obligés de s'adapter par eux-mêmes à ces différents risques dont les effets sur les entreprises, compte tenu de l'augmentation de leur taille économique, atteignent des montants très importants.

Diagnostic risques



Comment se prémunir au mieux face à ces risques ?

Avant d'engager la mise en œuvre d'outils pour se protéger, il convient de bien identifier les risques auxquels l'exploitation est exposée.

Cette démarche peut se conduire au travers d'un «diagnostic risque» à réaliser soit dans le cadre d'une formation collective ou lors d'un échange avec votre conseiller. Il vient en complément d'une approche coût de production qui aura décelé les points sensibles au niveau du fonctionnement, et pourra s'attacher à pointer les autres risques majeurs.

Les outils à activer...

Aujourd'hui, outre les fonds calamités et sanitaires qui permettent de répondre de façon collective à certains aléas, les exploitations ont à disposition une palette d'outils divers qui, selon les discussions en cours dans le cadre de l'OMNIBUS (point d'étape de la PAC actuelle) ou autour de la future réforme, sera de plus en plus large.

Assurances

Face aux désengagements progressifs de la puissance publique, les compagnies d'assurance proposent des contrats de différents types, qui, pour certains, sont toujours en phase expérimentale.

Pour chaque type de contrat, différents niveaux de couverture sont proposés avec, bien entendu, des montants de prime corrélés.

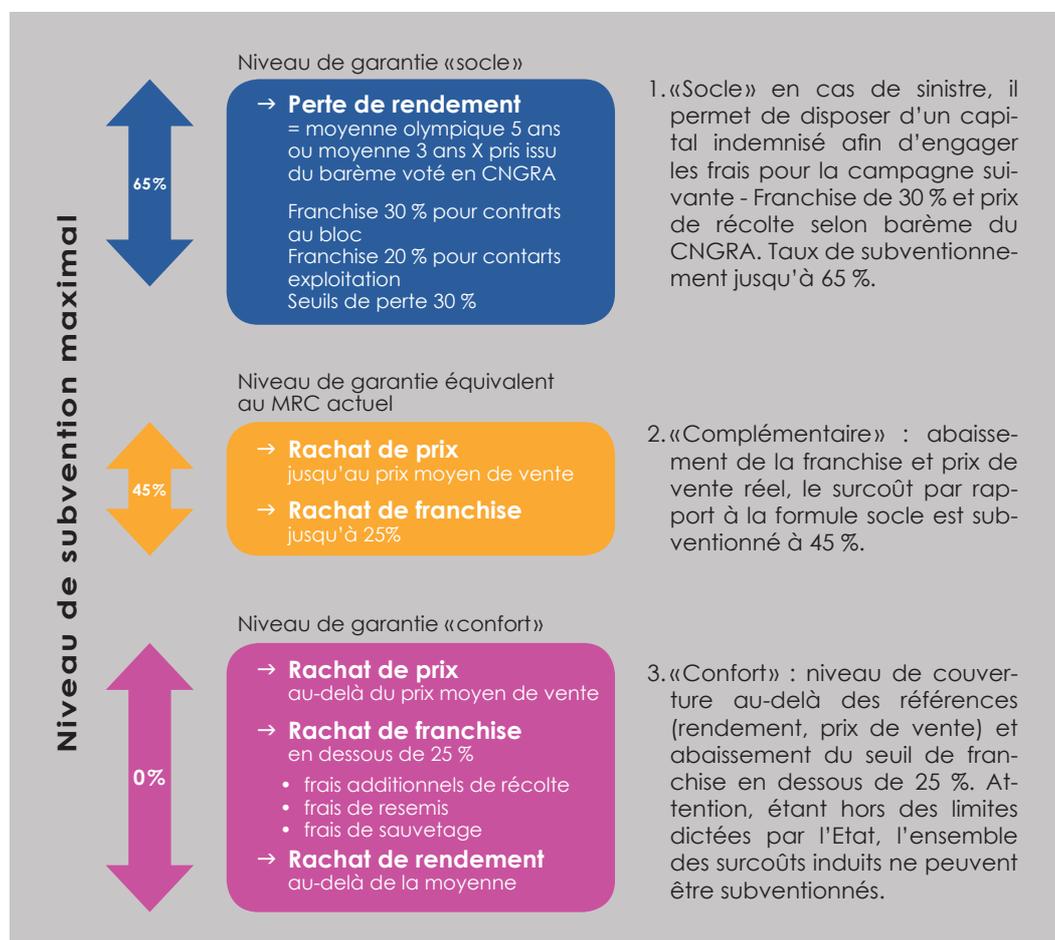
La souscription doit être réfléchie en fonction de l'objectif de couverture et des risques identifiés, dont l'ampleur et l'impact potentiel sur le fonctionnement mais également la pérennité de la structure auront été évalués. Cette approche est à conduire dans le cadre du diagnostic risque.



Multi-risque climatique (MRC)

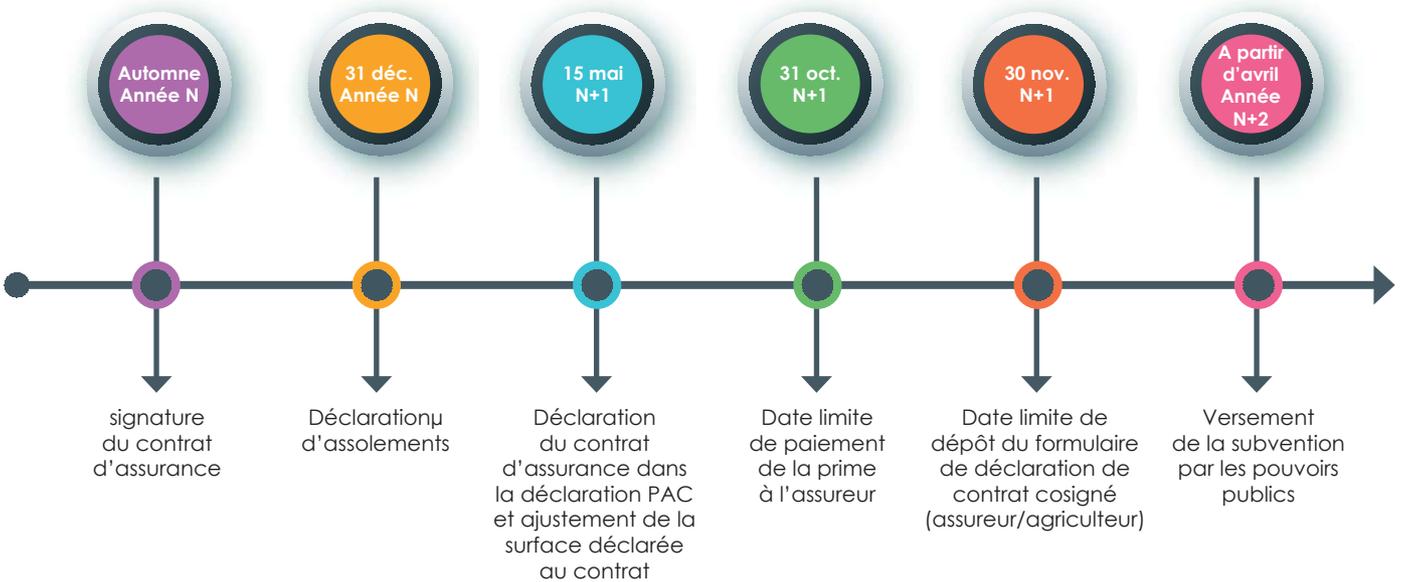
C'est le contrat le plus courant aujourd'hui. Il permet de protéger la majorité des productions végétales de son exploitation. Proposé depuis que le régime des calamités n'est plus ouvert aux grandes cultures, c'est sur ce poste qu'il est aujourd'hui le plus abouti et souscrit (35 % des surfaces à l'échelle nationale). Les garanties sont adaptables selon les objectifs des exploitants, allant d'une couverture limitée à celle des coûts de production (niveau «socle») jusqu'à la préservation du revenu (approche «confort»).

Ces produits d'assurance disposent d'un soutien public dans le cadre des aides annualisées du deuxième pilier de la PAC, sous forme de prise en charge partielle des primes payées par les agriculteurs.



DOSSIER TECHNIQUE

Afin d'en bénéficier, il vous suffit d'en formuler la demande sur la déclaration PAC et de transmettre votre formulaire de déclaration de contrat à la DDT que votre compagnie d'assurance vous aura préalablement adressé. L'agriculteur doit en faire la demande dans sa déclaration PAC (année N) et s'être acquitté des cotisations d'assurance avant le 31 octobre année N.



Le dispositif MRC est également décliné pour les prairies, mais reste diffusé par les compagnies d'assurances agricoles majeures dans le cadre de dispositifs expérimentaux. Un seul niveau de garantie est proposé, correspondant au «socle» disponible pour les grandes cultures. Son objectif est de garantir la production nécessaire à l'alimentation du cheptel. L'indemnité doit permettre d'acheter les aliments pour combler le déficit occasionné par le défaut de pousse d'herbe et ainsi éviter au maximum la décapitalisation, afin de préserver l'outil

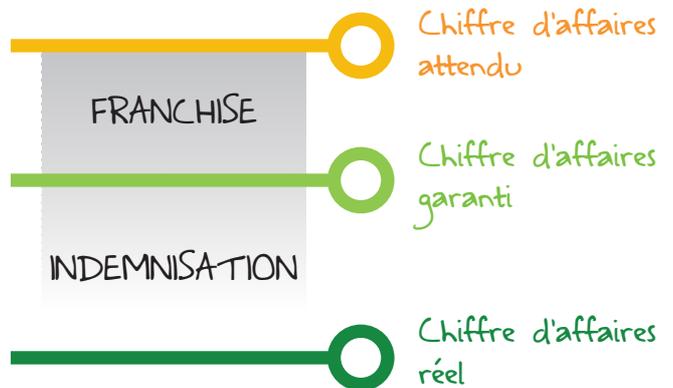
de production. L'approche du capital à assurer peut suivre différentes méthodes. Chaque assureur a sa préférence, toutefois on constate que deux dominent sur le terrain :

1. sur la base du rendement des prairies : on estime le volume total de production des prairies en Tonne de Matière Sèche (TMS). Le capital à assurer est égal au coût global du remplacement de toute cette matière par un aliment de substitution dont le prix unitaire par TMS est précisé au contrat.

2. selon les besoins fourragers du troupeau : l'éleveur estime les besoins fourragers de son troupeau, précise les apports autres que ceux issus des prairies de son exploitation (maïs ensilage, achats de fourrages extérieurs, etc.) et en déduit le volume nécessaire en TMS que ces dernières doivent fournir. Le capital à assurer est égal au montant des achats de fourrage de remplacement selon un prix unitaire par TMS précisé au contrat.

Assurance «revenu» : des solutions en test...

A l'instar de ce qui est proposé outre Atlantique, les compagnies d'assurances développent, à destination de certaines productions végétales, des produits de type «assurance chiffre d'affaires». Ils intègrent donc deux composantes «risque», d'une part celle de rendement avec les aléas climatiques, d'autre part celle des marchés sur l'aspect «prix de vente». Le capital garanti est alors égal au chiffre d'affaires prévisionnel déterminé au semis. De telles approches sont de plus en plus à l'étude, avec des variantes de type «marge» ou «revenu», certainement mieux adaptées au secteur des productions animales soumises à des facteurs de risque plus nombreux. Une partie des décideurs agricoles européens souhaiteraient que de tels dispositifs puissent être financés, pour partie, par les aides de la Politique Agricole Commune, en mobilisant des crédits du premier pilier.



Constitution de «trésor de guerre» à conjuguer avec la maîtrise des prélèvements obligatoires

La volatilité des marchés, conjuguée à la multiplication des aléas climatiques, politiques ou sanitaires, place les exploitations agricoles, tantôt dans un contexte de forte dégradation de leur revenu : perte de chiffre d'affaires, chute sensible des marges,...., tantôt face à une nette appréciation de leurs résultats économiques, se traduisant par une pression importante des prélèvements obligatoires sociaux et fiscaux. Dans le premier cas, les chefs d'exploitation aimeraient pouvoir compter sur une réserve de trésorerie qui leur offrirait la possibilité de subvenir à minima à leurs besoins de prélèvement ainsi qu'à l'entretien de leur outil de production. Dans le second, la question de la maîtrise des charges sociales et fiscales est récurrente. Le plus souvent la réponse rapide consiste en l'investissement matériel qui génère des charges d'amortissement (dernier avatar : le «suramortissement Macron»), mais surtout augmente pendant 5 à 7 ans le montant des annuités qui resteront à honorer même si la situation économique se retourne. Aujourd'hui, beaucoup de céréaliers, ayant sur investi lors des dernières périodes euphoriques des cours (2008 puis 2011-2012), sont confrontés d'une part à une forte hausse de leurs coût de production, notamment sur le poste matériel, d'autre part à une dégradation des cours, et ce depuis au moins 3 campagnes. Dans ces conditions, un grand nombre affiche des résultats négatifs et voit leur trésorerie écrasée par le poids du remboursement de leur dette «investissement matériel». Alors, quelle solution pour les exploitants qui souhaitent constituer un

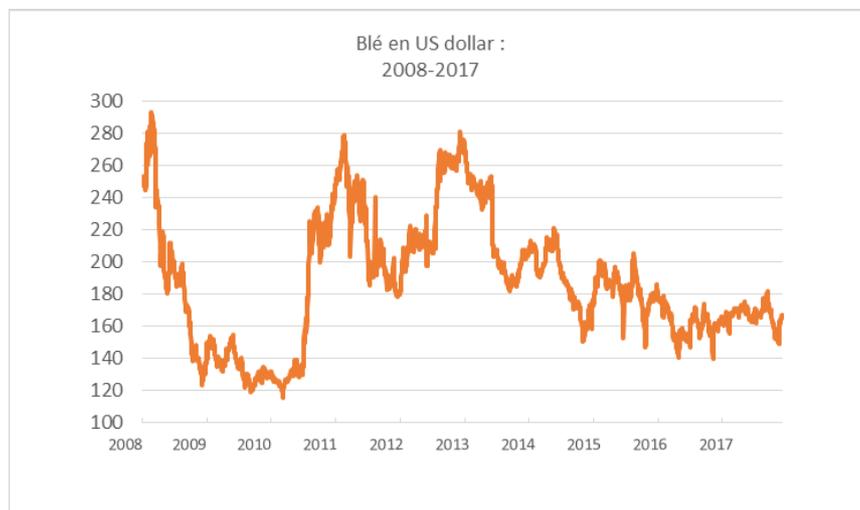
trésor de guerre tout en maîtrisant, autant que faire se peut, fiscalité et charges sociales ? Aujourd'hui, le seul outil à leur disposition reste la «Déduction pour aléas» (DPA). Elle permet de déduire comptablement du résultat agricole imposable fiscalement et socialement, jusqu'au double des dépôts effectués sur un compte dédié : en plaçant 1 000 € sur un compte on peut déduire 2 000 €, l'effort de trésorerie est incontournable mais l'effet levier s'avère intéressant. Par ce principe, il peut donc être judicieux d'épargner les années de forts revenus et de libérer l'épargne lors des exercices plus difficiles. En termes de pilotage de l'exploitation, ce dispositif constitue un outil de lissage des prélèvements obligatoires, qui bien souvent, puisqu'appelés un an après l'exercice concerné, compliquent la gestion de trésorerie en cas de variations trop importantes. Malgré ces atouts indéniables, force est de constater que la DPA ne séduit que peu les exploitants agricoles. Si les sirènes du matériel neuf peuvent être souvent mises en cause, attirant la réflexion stratégique vers des écueils financiers, on ne peut pas passer sous silence certaines contraintes de cette déduction, ayant principalement trait aux conditions de réintégration, bien qu'assouplies depuis 2015 (cf. ci-contre).

La réflexion engagée par le ministère autour de la viabilité des exploitations a comme piste d'adaptation celle des outils de constitution de réserve financière dans un cadre fiscal et social plus adapté pour inciter les chefs d'exploitation à y recourir, affaire à suivre avec attention

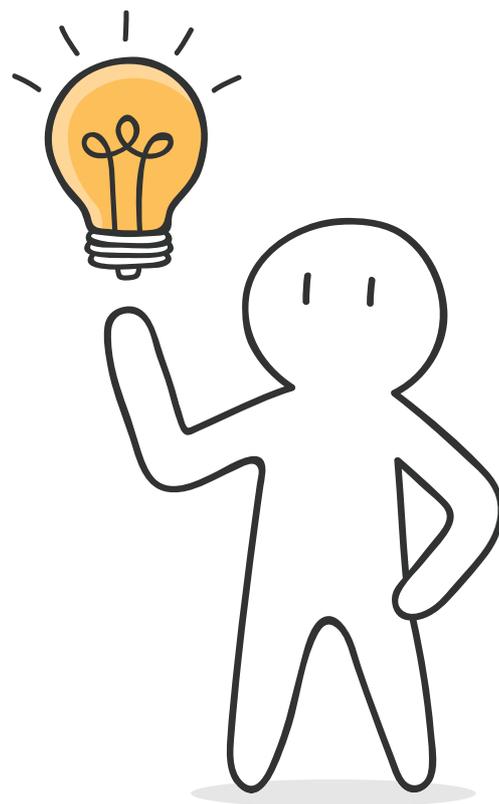
Motifs de réintégration de la DPA

- acquisition de fourrages destinés à la consommation des animaux de l'exploitation dans les 6 mois qui précèdent ou suivent la reconnaissance du caractère de calamité agricole.
- survenance d'aléa(s) non assuré(s) d'origine climatique, naturel ou sanitaire reconnu(s) par une autorité administrative.
- survenance d'aléa économique :
 - Cas 1 : baisse de plus de 10 % de la valeur ajoutée en année N par rapport à la moyenne des années (N-1 / N-2 / N-3)
 - Cas 2 : baisse de plus de 10 % de la valeur ajoutée en année N par rapport à la moyenne des années (N-2 / N-3 / N-4)
- utilisation pour le règlement des cotisations et primes d'assurance de dommages aux biens, de perte d'exploitation et/ou le rachat des franchises prévues par ces contrats.
- survenance, lors de l'exercice de réintégration, d'un incendie, d'un dommage aux cultures ou d'une perte de bétail si ces risques sont assurés.

Sans réintégration dans les 7 ans après réalisation, affectation aux produits de l'exercice en appliquant le taux d'intérêt en vigueur.



Source : Chicago BOT



vos CONTACTS

➤ ANTENNE DE MAGNAC-LAVAL

20 rue Camille Grellier

87190 MAGNAC-LAVAL

antenne.ml@haute-vienne.chambagri.fr - Tél. : 05 55 60 92 40 - Fax : 05 55 60 92 41

➤ ANTENNE DE LIMOGES MONTS ET VALLÉES

SAFRAN - 2 avenue Georges Guingouin

CS 80912 PANAZOL - 87017 LIMOGES Cedex 1

antenne.li@haute-vienne.chambagri.fr - Tél. : 05 87 50 40 87 - Fax : 05 87 50 40 85

➤ ANTENNE DE SAINT-LAURENT-SUR-GORRE

1-3 place Léon Litaud

87310 SAINT-LAURENT-SUR-GORRE

antenne.sl@haute-vienne.chambagri.fr - Tél. : 05 55 48 83 83 - Fax : 05 55 48 83 82

➤ ANTENNE DE SAINT-YRIEIX-LA-PERCHE

la Seynie

87500 SAINT-YRIEIX-LA-PERCHE

antenne.sy@haute-vienne.chambagri.fr - Tél. : 05 55 75 11 12

➤ BERTRAND DUMAS

Attaché de Direction

SAFRAN - 2 avenue Georges Guingouin

CS 80912 PANAZOL - 87017 LIMOGES Cedex 1

bertrand.dumas@haute-vienne.chambagri.fr - Tél. : 05 87 50 40 00



**Chambre d'Agriculture
de Haute-Vienne**

SAFRAN – 2 avenue Georges Guingouin
CS 80912 PANAZOL - 87017 LIMOGES CEDEX 1

Tél : 05 87 50 40 00

Fax : 05 87 50 40 15