



# Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux

## RAPPORT

### Réflexions sur l'avenir de l'agriculture de la Haute Loire

établi par

*Jean-Yves DUPRE*

Ingénieur général  
des ponts, des eaux et des forêts

*André NIL*

Ingénieur général  
des ponts, des eaux et des forêts

Novembre 2010

CGAAER n°2087

## Résumé

A la demande des professionnels du département de la Haute Loire et de Monsieur le Ministre Laurent WAUQUIEZ, le Ministre de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Pêche a demandé au Vice Président du CGAAER de faire mener une réflexion sur l'avenir de l'agriculture de la Haute Loire.

Cette mission a été confiée à Messieurs Jean-Yves DUPRE et André NIL, IGPEF, qui étaient déjà en charge d'une mission d'accompagnement de l'arrêt des activités de l'URCVL, union de coopératives qui collectait une part importante du lait de ce département. Elle s'est déroulée entre mai et novembre, les conclusions provisoires ayant été présentées au Bureau de la Chambre d'agriculture le 9 novembre 2010.

Les ingénieurs généraux ont essayé de comprendre quels étaient les enjeux majeurs pour l'avenir des différentes productions dans un contexte marqué par la fin des quotas laitiers et une certaine libéralisation des marchés et de proposer des recommandations ou axes de travail stratégiques.

Le rapport procède d'abord à un rappel des caractéristiques de l'occupation du territoire et de l'agriculture de Haute Loire en s'efforçant de dégager les éléments principaux de la formation du revenu global et moyen des exploitations agricoles et en complétant par des éléments relatifs à l'industrie agro-alimentaire.

Puis il décrit la situation et de l'économie des principales filières : lait, veau, bovins allaitants, ovins, filière porcine, productions végétales (céréales, lentille, fruits rouges), produits fermiers et produits biologiques et production d'énergie à partir de la biomasse

Il présente ensuite une analyse globale des principaux atouts et faiblesses, risques et opportunités (analyse SWOT) de l'agriculture altiligérienne.

Il propose enfin huit axes de travail prioritaires :

- La sécurisation des débouchés et l'amélioration de l'efficacité des systèmes de production dans la filière laitière
- La possibilité de tirer parti des soutiens aux systèmes herbagers
- Le développement d'opérateurs d'aval en capacité de promouvoir un produit différencié sur des marchés rémunérateurs pour les porcs,
- Le rétablissement d'un fonctionnement harmonieux de l'interprofession pour la lentille
- L'élargissement des débouchés des produits fermiers dont les produits bio
- La diversification des revenus des exploitations d'élevage par la production d'énergie
- L'optimisation du système d'appui technique et économique aux producteurs
- L'installation des jeunes

Il appartient aux professionnels, aux représentants des administrations et aux élus du département de retenir ou non ces propositions pour établir le cas échéant un véritable programme d'action.

Avec la fin des quotas laitiers, l'agriculture de la Haute Loire est confrontée à un challenge difficile. Elle doit se mobiliser pour relever ce défi et conserver son dynamisme.

**Mots-clés :** Haute-Loire, Auvergne, filière laitière, lait, viande bovine, viande ovine, viande porcine, lentilles, fruits rouges, produits fermiers, produits biologiques, biogaz.

## **Sommaire :**

### **Introduction**

<b>1 : Caractéristiques et évolution de l'occupation du territoire, de l'agriculture et de forêt en Haute Loire .....</b>	<b>page 5</b>
1.1 : Données générales	
1.2 : Les petites régions naturelles	
1.3 : L'évolution de l'occupation du territoire depuis 1990	
1.4 : L'évolution des structures d'exploitation et l'installation des jeunes	
1.5 : Les Orientations Technico-Economiques et la répartition des surfaces	
1.6 : La production agricole	
1.7 : L'économie et les revenus agricoles	
1.8 : l'industrie agro-alimentaire	
<b>2 : Description de la situation et de l'économie des principales filières.....</b>	<b>page 16</b>
2.1 : La filière lait	
2.2 : Les veaux	
2.3 : Les systèmes bovins allaitant	
2.4 : La production ovine	
2.5 : Un bilan de santé de la PAC favorable aux systèmes herbagers	
2.6 : La filière porcine	
2.7 : Les productions végétales	
2.7.1 : Les céréales	
2.7.2 : La lentille	
2.7.3 : Les fruits rouges	
2.8 : Les produits fermiers	
2.9 : Les produits bio	
2.10 : La production d'énergie à partir de la biomasse	
<b>3 : Analyse Atouts/Faiblesse et Risques/Opportunités (SWOT) .....</b>	<b>page 40</b>
<b>4 : Objectifs proposés et méthodologie .....</b>	<b>page 43</b>
<b>5 : Les axes de travail proposés .....</b>	<b>page 47</b>
5.1 : La sécurisation des débouchés et l'amélioration de l'efficacité des systèmes de production dans la filière laitière	
5.2 : La possibilité de tirer parti des soutiens aux systèmes herbagers	
5.3 : Le développement d'opérateurs d'aval en capacité de promouvoir un produit différencié sur des marchés rémunérateurs pour les porcs,	
5.4 : Le rétablissement d'un fonctionnement harmonieux de l'interprofession pour la lentille	
5.5 : L'élargissement des débouchés des produits fermiers dont bio	
5.6 : La diversification des revenus des exploitations d'élevage par la production d'énergie	
5.7 : L'optimisation du système d'appui technique et économique aux producteurs	
5.8 : L'installation des jeunes	
<b>Conclusion .....</b>	<b>page 59</b>

## **Introduction**

Le 16 décembre 2009, le Ministre de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Pêche nous a demandé d'accompagner l'arrêt programmé pour 2010 des activités de l'union de coopératives laitières URCVL et de prolonger cette mission par une réflexion sur l'avenir de la filière lait en Haute Loire.

Puis, à la demande des professionnels de ce département et de Monsieur le Ministre Laurent WAUQUIEZ, cette réflexion a été étendue à l'avenir de l'agriculture de la Haute Loire dans son ensemble.

Il s'agit en quelque sorte d'une réflexion stratégique, essayant d'apporter, à partir de nos expériences respectives, un regard externe sur les perspectives d'avenir de l'agriculture de ce département.

Nous nous sommes rendus sur place en mai, juin, août et septembre 2010 et avons rencontré de nombreux interlocuteurs et visité quelques fermes et usines ou ateliers artisanaux. Le 9 novembre, nous avons présenté aux professionnels (Bureau de la Chambre d'agriculture) nos analyses et propositions d'axes de travail.

Dans notre analyse des différentes filières, nous avons essayé de comprendre quels étaient les enjeux majeurs pour l'avenir des différentes productions dans un contexte actuel et futur marqué par une libéralisation des marchés et une concurrence accrue entre les zones de production nationales, européennes et mondiales.

Certains des interlocuteurs que nous avons rencontrés contestent cette évolution et militent en faveur d'un fonctionnement fortement administré de l'activité agricole. Nous respectons leur raisonnement et en acceptons la cohérence. Nous ne l'avons toutefois pas retenu comme cadre de notre analyse et de nos propositions. Il nous paraît en effet peu probable d'assister à une réorientation vers une gestion totalement administrée des volumes et des prix des principales productions agricoles.

Le présent rapport conclut notre réflexion en rappelant d'abord les caractéristiques générales du département de la Haute Loire et de son agriculture, puis en décrivant la situation des différentes filières agricoles, avant de dresser un diagnostic de ses forces et faiblesses et de ses atouts et opportunités, puis de présenter les axes de travail que nous avons soumis à la profession agricole.

Il appartient aux professionnels, représentants des administrations et aux élus du département de retenir ou non ces propositions pour établir le cas échéant un véritable programme d'action. Nous les remercions vivement les uns et les autres d'avoir contribué à ce travail dont nous espérons qu'il sera jugé utile d'y donner suite.

Nous remercions vivement tous ceux qui nous ont accompagné durant cette mission, particulièrement Bernard MEYRONNEINC de la DDT qui a organisé tous nos déplacements et nous a grandement éclairé sur l'agriculture de la Haute Loire.

# 1. Caractéristiques et évolution de l'occupation du territoire, de l'agriculture et de la forêt de la Haute Loire

Dans cette première partie sont décrites les caractéristiques générales de l'agriculture de la Haute Loire, à partir notamment des statistiques agricoles et des comptes départementaux de l'agriculture qui permettent de se faire une idée de son importance relative et de la positionner en termes de surfaces, de ressources humaines et de revenus.

## 1.1. Données générales

*Un département peu peuplé et handicapé par un climat d'altitude rigoureux*

Le département de la Haute Loire couvre **500 000 ha** et est relativement peu peuplé : **218 000 habitants** en 2008 (83<sup>ème</sup> rang national, densité 43 habitants/km<sup>2</sup> contre 103 en moyenne nationale).

La totalité du département a une altitude supérieure à 400 mètres, les deux tiers étant situés au dessus de 800 mètres. Ces caractéristiques lui confèrent **un climat rigoureux** : température moyenne de 8,3 °, nombre de jours de gel compris entre 92 jours à BRIOUDE (altitude 434 m) et 172 jours aux ESTABLES (altitude 1460 m). La pluviométrie moyenne est de 708 mm/an.

*L'agriculture, un secteur d'activité vital pour la Haute Loire*

**L'agriculture occupe 47% du territoire et la forêt 37%**, le reste correspond au territoire non agricole (bâti, industries, infrastructures, soit 8%) et au territoire non cultivé (friches, roches, soit également 8%).

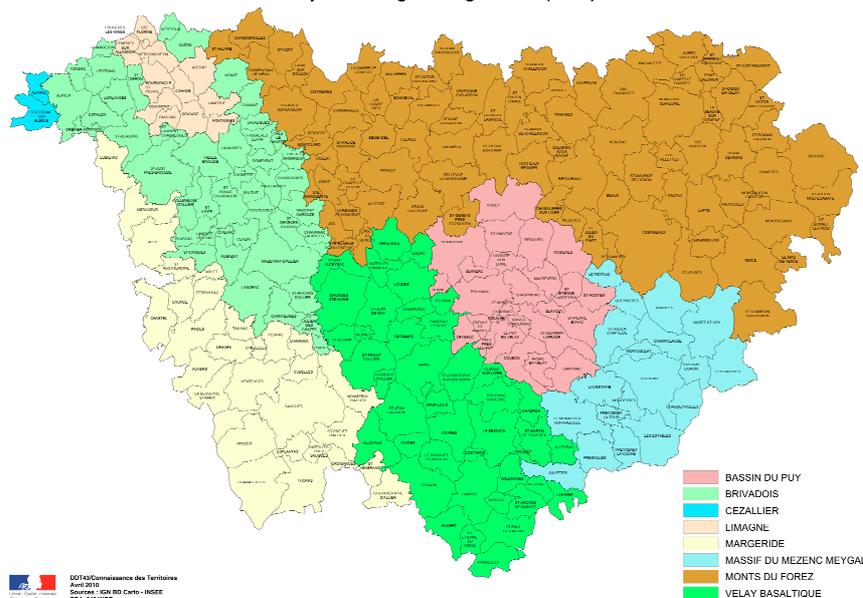
Le nombre d'emplois dans les exploitations est estimé à **7000 en 2007, soit 8% des emplois** totaux du département (contre 3% au niveau national). Avec les industries agroalimentaires qui emploient l'équivalent de **2400 personnes**, ce secteur représente en gros **10%** des emplois (contre 5% au niveau national), ce qui montre son importance vitale pour ce département.

## 1.2. Les petites régions naturelles

*Huit petites régions assez différentes*

Le département comporte 8 PRA (Petites Régions Agricoles) : Velay basaltique, Monts du Forez (ou Velay granitique), Massif du Mezenc et du Meygal, Margeride, Brivadois, Limagne, Bassin du PUY et Cézallier, mais cette dernière ne concerne que deux communes situées à l'extrême Ouest du département.

DEPARTEMENT DE LA HAUTE-LOIRE  
Les petites régions agricoles (PRA)



Les principales caractéristiques de ces petites régions sont les suivantes (chiffres 2007) :

**Bassin du PUY** : 600 à 800 m, pluviométrie assez faible, sols assez riches, 700 exploitations dont 227 en bovins lait ou mixte, 101 en bovins viande, 151 en ovins ou caprins<sup>1</sup>, un peu de polyculture ou polyculture-élevage.

**Brivadois** : 700 à 900 m, sec et froid, 708 exploitations, dont 264 en bovins lait ou mixte, 44 en bovins viande, 166 en ovins et caprins, le reste en polyculture ou polyculture-élevage.

**Limagne** : 450 à 600 m, sec, sols riches et profonds, 168 exploitations dont 31 en bovins lait ou mixtes, 12 en bovins viande, 19 en ovins et caprins, 43 en grandes cultures.

**Margeride** : 900 à 1300 m, climat rigoureux, sols granitiques et peu profonds, 688 exploitations dont 340 en bovins lait ou mixte, 113 en bovins viande, 191 en ovins et caprins, très peu de cultures, orientation sylvopastorale.

**Massif du Mezenc et du Meygal** : 1000 à 1400 m, climat très rigoureux, forte pluviométrie, sols volcaniques, mais acides et peu profonds, 613 exploitations dont 254 en bovins lait ou mixte, 139 en bovins viande, 191 en ovins et caprins, vocation herbagère, peu de cultures.

**Velay basaltique** : 900 à 1100 m, climat sec, sols riches, mais profondeur variable, bonnes potentialités, 1174 exploitations dont 585 en bovins lait ou mixte, 60 en bovins viande, 126 en ovins caprins, un peu de polyculture élevage.

**Monts du Forez** : plateau ondulé 800 à 1100 m, pluviométrie moyenne, sols granitiques assez superficiels ; 2375 exploitations dont 1193 en bovins lait ou mixte, 329 en bovins viande, 465 en ovins et caprins, le reste en polyculture élevage.

En définitive, les contraintes naturelles relatives au climat et aux sols induisent le **caractère herbager de la majorité des petites régions** et le fait qu'il est relativement difficile de

<sup>1</sup>

Il s'agit de l'ensemble des exploitations ce qui augmente pour chaque région la proportion des orientations ; ovins et caprins par rapport aux exploitations « professionnelles »

cultiver des céréales dans certaines d'entre elles, telles que **la Margeride ou le Massif du Meyzenc et du Meygal dont la vocation est ainsi quasi exclusivement herbagère et forestière.**

### *Un département écartelé entre plusieurs pôles urbains*

Enfin, il a lieu de tenir compte, dans la description de ces petites régions, de la **proximité ou non des agglomérations**, susceptible de faciliter les transports et la commercialisation des produits : proximité du PUY pour le Bassin du PUY, influence de CLERMONT FERRAND pour le Brivadois, proximité de SAINT ETIENNE pour les Monts du Forez.

### **1.3. L'évolution de l'occupation du territoire depuis 1990**

#### *Une surface agricole qui s'est réduite au fil du temps mais est aujourd'hui stabilisée*

La SAU (Surface Agricole Utilisée) des exploitations qui était de 243 000 ha en 1990 est passée à **233 000 ha en 2009**, soit une réduction de 10 000 ha (ou 4%) sur 19 ans.

Sur la même période, la STH (Surface Toujours en Herbe) des exploitations perdait 13 000 ha (**144 000 ha en 2009**, soit 62% de la SAU), tandis que les terres labourables augmentaient de 4 000 ha (Au sein de celles-ci, la baisse des céréales a été compensée par une augmentation des prairies artificielles et temporaires), la STH hors exploitations (terrains collectifs) perdait 7 000 ha, les surfaces boisées augmentaient de 8 000 ha et le territoire non agricole de 10 000 ha.

**Les exploitations agricoles ont donc perdu en près de 20 ans 10 000 ha**, essentiellement par une réduction des surfaces toujours en herbe et des céréales, partiellement compensée par l'augmentation des prairies cultivées. La forêt gagnait du terrain sur l'agriculture ainsi que les terres consacrées à l'urbanisation.

**Cependant, depuis 2000, la SAU est stabilisée**, la légère baisse de la STH étant compensée par une augmentation équivalente des terres arables. Les forêts sont également stabilisées autour de 186 000 ha.

### **1.4. L'évolution des structures d'exploitation et l'installation des jeunes**

#### *Une taille d'exploitations plus faible que la moyenne nationale*

La taille moyenne des exploitations était de **45 ha en 2007**, date de la dernière enquête sur les structures d'exploitations agricoles. Le FVD (Faire Valoir Direct) représentait environ 30% des surfaces. Le nombre d'exploitations est passé de **8 330 en 1990 à 5 200 en 2007** (soit une réduction de **3% par an** sur la période). 46% des chefs d'exploitations ont plus de 50 ans et occupent 28% de la SAU (66 000 ha). **Dans les 10 ans (2010-2020), le départ à la retraite de ces agriculteurs devrait donc libérer un peu plus de 60 000 ha, soit plus de 25% de la SAU du département.**

**3 400 exploitations** sont considérées comme **exploitations « professionnelles »**. Leur SAU moyenne est elle de **60 ha (contre 77 ha au niveau national)**. 35% des chefs d'exploitation professionnelle ont plus de 50 ans et occupent 27% de la SAU (57 000 ha).

	1988	2000	2007
Nombre total d'exploitations	9031	6440	5200
<b>Dont exploitations professionnelles</b>	<b>5193</b>	<b>4047</b>	<b>3461</b>
Exploitants professionnels de moins de 40 ans	36%	41%	26%
Exploitants professionnels entre 40 ans et 50 ans	24%	30%	39%
Exploitants professionnels de plus de 50 ans	40%	29%	35%

### *177 exploitations de moins par an contre 80 installations aidées*

De 2000 à 2007, le nombre total d'exploitations a baissé de 177 par an et celui des exploitations professionnelles de 84 par an. Dans la même période, le nombre annuel d'installations avec DJA (Dotation aux Jeunes Agriculteurs) a varié entre 70 en 2000 et 103 en 2003, **avec une moyenne de l'ordre de 80 et un fléchissement au cours des dernières années** : 77 en 2008, 76 en 2009).

On constate donc à la fois la baisse inévitable du nombre total d'exploitations mais aussi un **fort dynamisme dans le renouvellement des exploitations professionnelles**, même si ce dynamisme s'est un peu ralenti par rapport à la période 1990-2000.

L'objectif de 3300 exploitations professionnelles qui avait été fixé par les professionnels pour 2010 ne sera cependant pas atteint, leur nombre se situant probablement entre 3100 et 3200.

### **1.5. Les OTEX (Orientations Technico-Economiques) et la répartition des surfaces**

L'une des principales caractéristiques de l'agriculture de la Haute Loire est la place très importante de l'élevage bovin et particulièrement de l'élevage laitier.

#### *70% des exploitations ont une orientation bovins lait, bovins mixtes ou bovins viande*

Sur 3461 exploitations professionnelles en 2007, **53% ont une orientation bovins lait, 5% bovins mixte lait viande, 13% bovins viande**, 12% ovins, caprins et autres herbivores, 2% céréales, le reste soit 15% ayant une autre orientation. Entre 2000 et 2007, on constate une tendance à la baisse de l'orientation bovins lait et à une certaine augmentation de l'orientation bovins viande qui reste cependant très minoritaire (312 exploitations professionnelles).

Pour faire simple, on peut considérer que, sur 3 400 exploitations professionnelles en 2007, **2 000 ont une orientation lait ou mixte lait viande, 400 une orientation bovins viande, 600 autres élevages d'herbivores, 400 une autre orientation**, dont un peu plus de 100 pour le secteur porcs et volailles.

#### *L'herbe couvre encore 80% de la surface agricole*

En ce qui concerne la répartition des surfaces, si l'on ajoute les 145 000 ha de surfaces toujours en herbe et les 42 600 ha de prairies temporaires et artificielles, cela représente plus de 80% de la SAU.

***Avec les céréales fourragères, plus de 90% des surfaces sont destinés à l'alimentation animale***

Les céréales ne représentent que 15% de la SAU : 34 000 ha, dont 14 000 de blé, 8 000 d'orge et escourgeon et 8 000 de triticale. Ces deux dernières céréales étant principalement destinées à l'alimentation animale, même si une partie de l'orge peut avoir une autre vocation, on retrouve à nouveau la très large domination de l'élevage sur les cultures alimentaires.

Le maïs grain ne concerne que 200 ha, tandis que le **maïs ensilage représente l'essentiel des 7 800 ha de fourrages annuels**. Ce dernier ne peut être cultivé dans toutes les régions et reste globalement en proportion limitée.

***La surface en lentilles est très variable d'une année à l'autre : actuellement autour de 4 500 ha***

La culture de lentilles est la seule production végétale à destination alimentaire significative. Elle couvre actuellement entre 4300 et 4800 ha selon les années. C'est une culture de complément présente dans de très nombreuses exploitations, y compris les exploitations laitières.

***Une grande stabilité des surfaces, sauf pour les lentilles***

A part le transfert signalé plus haut de quelques milliers d'hectares de STH en prairies artificielles et temporaires et la variation annuelle des surfaces en lentilles, liée à l'irrégularité des rendements de cette culture, difficile à maîtriser par suite de sa sensibilité au climat, on constate une grande stabilité des systèmes de production agricole du département.

<b>Année – Surfaces en hectares</b>	<b>1990</b>	<b>2000</b>	<b>2007</b>
<b>Céréales (y c. semences)</b>	<b>41849</b>	<b>33860</b>	<b>31330</b>
Oléagineux (y c. semences)	923	885	670
Protéagineux (y c. semences)	190	80	70
Plantes aromatiques, médicinales et à parfum (n. c. semences)	0	15	15
Pommes de terre (y c. plants)	505	192	146
Légumes frais (n. c. semences)	51	90	85
<b>Légumes secs</b>	<b>1350</b>	<b>5170</b>	<b>4500</b>
Fleurs et plantes ornementales	3	4	3
Choux, racines et tubercules fourragers	1234	270	200
<b>Fourrages annuels</b>	<b>6938</b>	<b>6910</b>	<b>7800</b>
<b>Prairies artificielles et temporaires</b>	<b>30785</b>	<b>39040</b>	<b>42600</b>
Jardins et vergers familiaux des exploitants	502	295	275
Jachères	353	566	700
<b>Terres arables</b>	<b>84704</b>	<b>87379</b>	<b>88394</b>
Cultures fruitières (y c. châtaigneraies, noyeraies,..)	8	30	46
Vignes	244	156	97
Pépinières ligneuses	16	33	33
<b>Cultures permanentes</b>	<b>268</b>	<b>219</b>	<b>176</b>
Surfaces toujours en herbe des exploitations	158314	148076	145000
<b>Surface agricole utilisée des exploitations</b>	<b>243286</b>	<b>235674</b>	<b>233570</b>

## 1.6. La production agricole

En ce qui concerne l'évolution de la production agricole en tonnage, elle est bien sûr le reflet de l'évolution des surfaces et de celle des rendements annuels. Ces données seront reprises plus loin dans la description des filières.

La production céréalière varie peu, tandis que le tournesol et le colza augmentent légèrement. La production de lentille connaît, elle, de très fortes variations liées en grande partie aux conditions climatiques.

<b>Années – Production en t ou en nombre</b>	<b>1990</b>	<b>2000</b>	<b>2009</b>
<b>Productions végétales en tonnes</b>			
blé	56365	72750	65000
orge/escourgeon	58571	55495	40290
maïs grain	1206	2160	1800
autres céréales	65847	49714	53100
colza	1750	1225	1404
tournesol	379	869	1920
lentilles	1215	8272	4840
<b>Lait production totale en tonnes</b>			
lait de vache livré à l'industrie	371215	375082	355000
lait de vache pour production fermière	6957	3350	4053
lait de chèvre livré à l'industrie	304	503	2200
lait de chèvre pour production fermière	2059	2137	1650
lait de brebis livré à l'industrie	n	499	920
lait de brebis pour production fermière	n	100	80
<b>Vente d'animaux maigres en nombre</b>			
veaux laitiers « à remettre »	84170	63500	46672
brouards (moins d'un an)	4000	10000	9598
autres bovins (plus d'un an)	2380	850	1848
<b>Viande finie en t équivalent carcasse</b>			
veaux	2849	3092	3972
gros bovins	7802	8031	8885
ovins	1433	3134	2741
Porcins	7530	10223	9101

### *Une production laitière relativement stable à part la baisse enregistrée en 2009*

Le tableau ci-dessous confirme le poids de la production laitière qui est resté relativement stable au cours des dernières années à part une chute en 2009 liée à la crise laitière. L'essentiel de cette production est destiné à l'industrie, sauf pour le lait de chèvre pour lequel la transformation à la ferme est presque aussi importante que les livraisons à l'industrie. On enregistre une modeste montée en puissance de la production de lait de chèvre et de brebis.

### *Une baisse de la production de veaux maigres, une augmentation de la viande de veau et de gros bovins et une relative stabilité de la production porcine*

La vente de veaux baisse régulièrement (en rapport avec la réduction du nombre de vaches laitières) au profit de la production de viande de veau. La production de viande de gros bovins augmente, celle de porc est stable et la viande ovine régresse après avoir augmenté.

### 1.7. L'économie et les revenus agricoles

Dans la mesure où l'objectif principal de cette réflexion est de voir s'il est possible d'augmenter les revenus agricoles, il importe d'essayer de comprendre comment se forment et évoluent la valeur ajoutée et les revenus des exploitations et leur valeur par unité de travail.

Ceci est possible à partir des comptes départementaux de l'agriculture qui malheureusement ne sont plus publiés depuis 2005 (seule la valeur de la production reste publiée).

*La valeur de la production hors subventions est légèrement supérieure à 300 millions d'euros.*

	1990	2000	2005	2009
<b>Total produits végétaux bruts et transformés</b>	<b>71</b>	<b>83</b>	<b>86</b>	<b>94</b>
Dont céréales	28	23	22	13
Dont plantes industrielles (surtout lentilles)	2	9	6	3
Dont plantes fourragères	37	45	52	71
<b>Total produits animaux bruts et transformés</b>	<b>200</b>	<b>221</b>	<b>239</b>	<b>200</b>
Dont gros bovins	15	34	40	25
Dont veaux	40	37	42	35
Dont porcins	17	14	12	11
Dont ovins	13	13	15	13
Dont produits avicoles	4	5	5	5
Dont lait et produits laitiers de vache	109	111	116	100
Dont lait et produits laitiers de chèvre	2	1	4	5
<b>Production totale de biens</b>	<b>275</b>	<b>304</b>	<b>326</b>	<b>294</b>
Production totale de services (travaux agricoles)	9	14	16	18
<b>Total production hors subventions</b>	<b>284</b>	<b>318</b>	<b>342</b>	<b>312</b>

Si l'on passe aux revenus, grâce aux comptes disponibles jusqu'en 2005, on constate l'évolution suivante pour le RNEA (Revenu Net d'Entreprise Agricole) :

	1990	2000	2005
<b>Total production hors subventions</b>	<b>284</b>	<b>318</b>	<b>342</b>
<b>Consommations intermédiaires</b>	<b>173</b>	<b>187</b>	<b>199</b>
Dont produits pétroliers	7	10	12
Dont engrais	10	10	11
Dont aliments pour animaux autoconsommés	61	55	60
Dont aliments pour animaux achetés	45	48	46
Dont dépenses vétérinaires	8	11	12
<b>Valeur ajoutée brute</b>	<b>111</b>	<b>131</b>	<b>143</b>
Subventions d'exploitation	22	30	50
<b>Valeur ajoutée plus subventions</b>	<b>133</b>	<b>161</b>	<b>193</b>
Salaires	3	5	6
Cotisations sociales	1	1	1
Impôts fonciers	6	6	1
Autres impôts	4	4	2
<b>Revenu mixte brut</b>	<b>119</b>	<b>145</b>	<b>182</b>
Intérêts	6	7	7
Charges locatives nettes	5	8	8
<b>Revenu brut d'entreprise</b>	<b>108</b>	<b>130</b>	<b>167</b>
Consommation de capital fixe	50	57	65
<b>Revenu net d'entreprise</b>	<b>58</b>	<b>72</b>	<b>102</b>

*Le revenu net de l'ensemble des exploitations est passé de 58 à 100 millions d'euros, les subventions d'exploitation passant de 22 à un peu plus de 50 millions d'euros.*

Si l'on passe ensuite au revenu moyen par actif agricole en divisant le revenu global par le nombre d'unités de travail (totales, puis non salariées), on obtient une indication sur l'évolution du revenu moyen par travailleur et par exploitant.

	1990	2000	2005
<b>Résultat agricole en M€</b>	74	94	125
Unités de travail annuel totales (UTAT)	11440	8655	7618
<b>Revenu agricole par UTAT</b>	<b>6450</b>	<b>10870</b>	<b>16440</b>
<b>Revenu net d'entreprise agricole en M€</b>	58	72	102
Unités de travail annuel non salariées (UTANS)	11134	8258	7189
<b>Revenu net d'entreprise agricole par UTANS</b>	<b>5245</b>	<b>8770</b>	<b>14220</b>

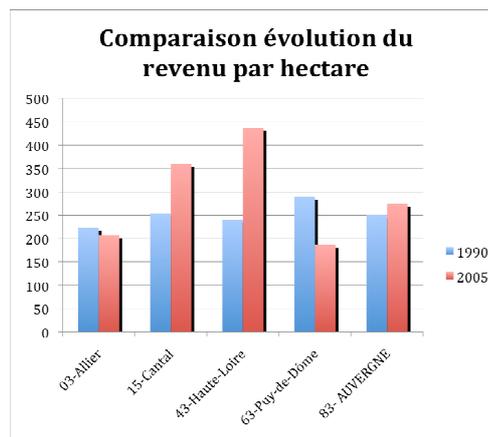
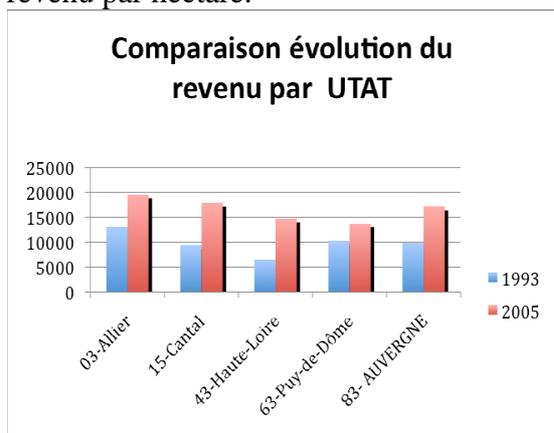
*De 1990 à 2005, le revenu net d'entreprise agricole RNEA a globalement augmenté de 75% à prix courants, tandis que le RNEA par actif agricole non salarié a augmenté de 171%.*

Il peut être intéressant de comparer cette évolution à celle des autres départements français :

*Hors DOM, la Haute Loire est passée du 88<sup>ème</sup> rang pour le RNEA par actif agricole non salarié en 1990 au 76<sup>ème</sup> rang en 2003.*

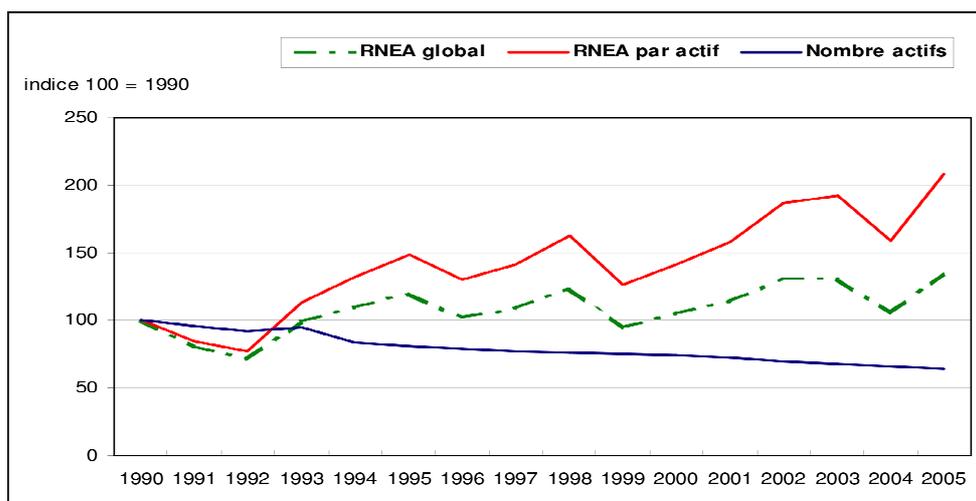
Il peut être intéressant aussi de faire une comparaison avec les autres départements

d'Auvergne. *La Haute Loire qui était très en retard en 1990 a rattrapé une partie de ce retard en 2003.* Elle est même passée devant les autres départements d'Auvergne pour le revenu par hectare.



Cependant, en termes réels, c'est à dire en corrigeant ces résultats par l'indice de prix du PIB, la progression est beaucoup plus faible (de l'ordre de 25% pour le revenu par exploitation et de 100% pour le revenu par actif total), ainsi que le montre l'étude publiée en mars 2007 par le Service Développement et Territoires Ruraux de la DDAF de Haute Loire.

*Ce n'est donc en fait que grâce à la réduction importante du nombre d'actifs que le RNEA par actif non salarié a pu doubler en termes réels en une quinzaine d'années.*



(1) actif : actifs non salariés, exprimés en équivalent temps plein (2) en termes réels : déflaté par l'indice de prix du PIB

Cette étude confirme aussi que *la part des subventions dans le revenu agricole a beaucoup augmenté à partir de la réforme de la PAC de 1992* qui a amorcé le remplacement du soutien des prix par l'Europe par l'octroi d'aides compensatoires. Ce mouvement s'est accéléré depuis 2006 avec le « découplage partiel » des aides. L'attribution des DPU (Droits à Paiement Unique) n'est plus liée à l'importance de la production agricole, mais seulement à celle de l'entretien des terres.

L'étude en question estimait qu'**en 2006 le montant des subventions représenterait 90% du revenu agricole.** La réforme récente liée au « **Bilan de santé de la PAC** » qui a transféré une partie des aides aux grandes cultures vers des aides à l'herbe **va renforcer encore l'importance des subventions dans le revenu agricole départemental** (au moins jusqu'en 2013, date de la prochaine réforme de la PAC).

Malheureusement, les comptes départementaux de l'agriculture ne sont plus publiés depuis 2005. Il sera donc fait appel à d'autres données dans les analyses par filière.

## **1. 8. L'industrie agro-alimentaire**

Ainsi qu'il a été indiqué plus haut, l'agro-alimentaire tient une place de choix dans l'activité et l'emploi du département puisqu'**il représente 2400 emplois, soit près de 3 % des emplois totaux du département.**

Les règles relatives à la protection du secret statistique empêchent d'avoir des chiffres précis, mais on peut rappeler quels sont les principaux opérateurs et indiquer globalement l'ordre de grandeur du nombre d'emplois.

### **Industrie laitière (environ 700 salariés) :**

- SODIAAL à BRIOUDE (production de raclette)
- SODIAAL Fromagerie du Velay à SAINT GERMAIN LAPRADE près du PUY reprise à Entremont (fromages divers)
- BONGRAIN : Compagnie Fromagère de la Vallée de l'Anse à BEAUZAC (pâtes persillées)
- GERENTES à ARAULES (lait, beurre, fromages, poudre de lait)

### **Salaisonnerie :**

- Salaison Souchon d'Auvergne à SAINT MAURICE DU LIGNON
- Salaisons du Lignon à SAINT MAURICE DU LIGNON
- Salaison du Val d'Allier à LANGEAC
- Autres salaisons (Montagnac, Philis, Tinet, Vey,...)

### **Conditionnement de lentilles :**

- Sabarot Wassner à LOUDES
- Trescarte à LOUDES
- Groupe coopératif EUREA basé à FEURS dans la Loire

### **Abattoirs :**

- Abattoir du PUY à POLIGNAC
- Abattoir de BRIOUDE
- Abattoir d'YSSINGEAUX

### **Divers :**

- Liqueurs Pagès au PUY

A ces ateliers industriels s'ajoutent des ateliers artisanaux et des ateliers collectifs gérés par plusieurs opérateurs.

*L'essentiel de la production agricole de la Haute Loire passe par des ateliers de transformation situés dans le département ou dans des départements relativement proches, mais les centres de décision sont de moins en moins dans le département.*

## **2. Description de la situation et de l'économie des principales filières agricoles**

### **2.1. La filière lait**

#### ***Une production importante dont la croissance a été bloquée par les quotas***

Avec 361 millions de litres de lait vendus en 2009, la Haute-loire se situe au 19ème rang des départements français et au deuxième rang, derrière le Doubs, des départements hors du grand bassin laitier de l'ouest et du nord.

La production, multipliée par 7 entre 1964 (50 millions de l) et 1984 (350 millions de l), a été bloquée par les quotas laitiers en 1984. Il en est résulté :

- une baisse de la part de la production laitière dans la valeur de la production agricole départementale,
- une augmentation relative de la part des autres productions avec notamment un développement du troupeau allaitant et des veaux de boucherie dont la production est répartie à la hausse après une longue période de forte baisse.
- des niveaux de références laitiers (176 000 l par exploitation en 2009, 75ème rang français) qui sont restés modestes, compte tenu du dynamisme de l'installation (de l'ordre de 80/an).

#### ***Une production qui reste déterminante pour l'avenir de l'agriculture départementale***

Le lait représente 1/3 de la valeur de la production agricole départementale hors subventions (34% en 2003 et 32% en 2009). Si l'on défalque de cette valeur de la production, la valeur des aliments pour animaux auto consommés, le pourcentage dépasse 40%.

De plus, si on prend en compte la valeur des vaches de réforme et des veaux dits de 8 jours pour apprécier le poids réel de la production laitière dans l'économie agricole de la Haute Loire, c'est près de la moitié de la valeur de la production agricole départementale, défalquée de la valeur des produits pour animaux auto consommés, qui dépend de la production laitière.

La production laitière concerne plus de deux tiers des 3400 exploitations professionnelles, dont 53% ont une orientation technico-économique bovins lait et 5% bovins mixtes lait viande.

#### ***Une production qui s'est beaucoup restructurée mais qui reste le fait d'exploitations petites ou moyennes***

En 20 ans le nombre de livreurs a été divisé par plus de trois, passant de 8 300 en 1984 à 2 247 en 2009, livrant en moyenne 172 000 litres de lait, ce qui est nettement inférieur à la moyenne nationale de 280 000 litres.

Compte tenu d'un cheptel de 83 500 vaches laitières, cela correspond à un troupeau moyen par producteur de l'ordre de 37 vaches laitières et une production commercialisée annuelle moyenne par vache de l'ordre 4 600 litres.

On peut noter que les producteurs (780) en contrôle laitier qui avec 40% du cheptel réalisent 57% de la collecte, ont des troupeaux plus grands (42,6 VL), un rendement par vache plus élevé (6 000l/VL/an) et une production annuelle (258 000 litres) plus élevés.

### ***Qui dégage un revenu par unité de main d'œuvre modeste***

Sur les années 2007-2009, les exploitations laitières individuelles adhérentes au centre de gestion ont dégagé un revenu disponible moyen de l'ordre de 18 500 €, avec une mauvaise année 2009 (12 700 € contre 22 300 en 2008 et 20 100 en 2007), par suite d'une baisse de 10% du prix du lait (302 €/1000l en 2009 contre 335€ en 2008).

Ces résultats sont cohérents avec ceux des réseaux de l'Institut de l'élevage qui, sur la même période 2000-2008, indiquent un disponible moyen de 26 500 € par exploitation, soit 14 700 € par unité de main d'œuvre (UMO), dans les exploitations laitières spécialisées du Massif Central. Les résultats supérieurs en moyenne des exploitations des réseaux de l'Institut de l'élevage sont en relation avec un volume de lait commercialisé supérieur (196 000 l) à celui des adhérents au Centre d'économie rurale de la Haute Loire (159 000l).

### ***En relation avec une production par unité main d'œuvre elle même modeste***

Le revenu par unité de main de main d'œuvre dépend pour partie de la production par UMO. Dans l'échantillon des réseaux de l'Institut de l'élevage du Massif central, le revenu disponible par UMO est corrélé positivement avec le nombre de litres de lait par UMO ( $R^2=0,295$ ).

Le revenu disponible par UMO est donc limité par la productivité par travailleur, elle même conditionnée pour partie par la structure des exploitations et le volume de la production.

Ceci explique la tendance récurrente à l'accroissement des surfaces d'exploitation, des troupeaux et des rendements, observée de manière constante depuis plusieurs décennies.

### ***Mais avec une forte dispersion pour des structures analogues***

Les réseaux de l'Institut de l'élevage font apparaître une grande dispersion du revenu disponible par UMO, pour un même niveau de productivité.

Si l'on compare, tant pour 2007 que pour 2008, les résultats des fermes lait des réseaux de l'Institut technique de l'élevage dans le Massif central, on observe que la différence de revenu disponible par UMO est de 1 à 3 entre celles qui dégagent les revenus les plus faibles (de l'ordre de 12 000 €/ UMO) et celles qui ont les meilleurs résultats (de l'ordre de 29 000 € / UMO).

Cette différence n'est pas due principalement à la taille de l'exploitation qui n'est que légèrement supérieure dans le groupe présentant les meilleurs résultats (76,5 ha et 43 VL contre 72 ha et 40 VL, soit respectivement 36 et 38 ha /UMO).

En revanche les meilleurs résultats correspondent à un rendement par VL et un prix du lait plus élevés, ce qui combiné à un troupeau un peu plus grand, génère un produit par UMO supérieur (74 250 € contre 62 750 €, soit +20%)

Par ailleurs les élevages qui dégagent les meilleurs résultats ont des charges aussi bien opérationnelles que de structure moins élevées, respectivement 29 % et 26,5 % du produit brut en moyenne sur les deux années, contre respectivement 34 et 30 % du produit brut pour celles qui dégagent les moins bons résultats. On peut notamment observer que chez les premières la consommation de concentré par litre de lait est plus faible (260 g/l contre 290 en moyenne sur les deux années)

De même, elle ont des annuités d'emprunt moins élevées (12% du produit contre 18% , en moyenne sur les deux années).

Une bonne maîtrise technique dans la gestion du troupeau (cf rendement par vache ; qualité du lait,...) et la conduite du système fourrager (cf concentré par litre de lait) et une gestion adaptée des investissements (cf annuités) sont déterminants dans la formation du revenu.

**Il apparaît donc qu'il faut prioritairement miser sur la compétence des éleveurs avant même de s'orienter vers un accroissement de la taille des troupeaux et des exploitations, tout en cherchant à ce que cette compétence s'exprime dans des structures d'exploitation permettant une productivité et, corrélativement, un revenu suffisants.**

Il convient en conséquence de prêter la plus grande attention à la capacité de l'agriculteur à maîtriser sa gestion technique et économique et de rechercher l'efficacité maximale dans l'organisation des services d'appui dont il peut disposer.

### *Une production qui doit sécuriser ses débouchés*

Les réticences de plusieurs groupes à reprendre la collecte de l'URCVL ont montré que la pérennité de la collecte pouvait être remise en cause, dès lors que les industriels auraient intérêt, avec la fin des quotas, à rechercher un approvisionnement dans des zones à forte densité laitière avec des coûts de collecte plus bas et une élasticité de production plus grande.

Avec la dissolution de l'URCVL, la collecte laitière est assurée à 93,5 % par 5 opérateurs principaux dont trois (SODIAAL, GLAC, BONGRAIN) en représentent à eux seuls 77,7 %

**1 : L'ensemble SODIAAL - ENTREMONT**, (45,8% des références) avec trois bassins de collecte rattachés chacun à une ou deux unités industrielles différentes, BRIOUDE pour SODIAAL S-O, LE PUY pour Entremont-Société fromagère du PUY et LA TALAUDIÈRE (42) et VIENNE pour SODIAAL S-E.

L'évolution de l'usine du PUY et la politique commerciale concernant le lait de consommation traité à la TALAUDIÈRE, seront deux éléments déterminants pour l'évolution de la collecte du groupe dans le département.

**2 : BONGRAIN** : (19,7% des références) Le bon positionnement du Saint Agur, fabriqué dans l'usine de BEAUZAC, semble pour l'instant sécuriser le débouché à un niveau qui paraît stabilisé.

En effet, la Compagnie Fromagère de la Vallée de l'ANCE (CFVA), filiale de BONGRAIN, qui exploite l'usine de BEAUZAC, si elle connaît un « excédent » saisonnier, ne semble pas avoir une collecte par trop excédentaire eu égard aux volumes de fromage fabriqués.

Toutefois, la nature des produits fabriqués génère un excédent protéique, dont la valorisation dans d'autres spécialités fromagères que le Saint Agur sécuriserait plus encore la collecte dans la zone.

#### Répartition, des volumes de références laitières par collecteur

Collecteur	Campagne 2009-2010				Campagne 2010-2011			
	Nombre références	Total références en 1000l	Moyenne par référence en 1000l	Répartition des références en volume	Nombre références	Total références en 1000l	Moyenne par référence en 1000l	Répartition des références en volume
URCVL	775	132.842	171,4	35,4				
SODIAAL S-O	315	61.210	194,3	15,8	449	86.445	192,5	
SOPDIAAL S-E	266	51.037	191,9	13,1	259	50.292	194,6	
Laiterie de la Bresse					47	8.771	186,6	
Fromagerie du Velay					156	27.861	178,6	
<b>Total « SODIAAL »</b>	<b>581</b>	<b>112.247</b>	<b>193,2</b>	<b>28,9</b>	<b>911</b>	<b>173.469</b>	<b>190,4</b>	<b>45,8</b>
CFVA - Bongrain	365	31.324	202,6	19,0	351	71.745	204,420	
URCVL Bongrain					19	74.648	152,8	
<b>Total Bongrain</b>	<b>365</b>	<b>31.324</b>	<b>202,6</b>	<b>19,0</b>	<b>370</b>	<b>74.648</b>	<b>201,8</b>	<b>19,7</b>
GLAC					254	46336	182,4	12,2
<b>GERENTES</b>	<b>213</b>	<b>31.324</b>	<b>147,1</b>	<b>8,1</b>	<b>207</b>	<b>30.714</b>	<b>148,4</b>	<b>8,1</b>
3A ( La rose des vents)	112	14.662	130,9	3,8	110	14.289	129,9	
URCVL – 3A					104	14583	140,2	
<b>Total 3A</b>	<b>112</b>	<b>14.662</b>	<b>130,9</b>	<b>3,8</b>	<b>214</b>	<b>28.872</b>	<b>134,9</b>	<b>7,7</b>
LACTASUD/LACTALIS	48	8.132	169,4	2,1	43	7.842	182,4	2,1
<b>DISCHAMPS / Sté L M A</b>	<b>21</b>	<b>4.220</b>	<b>200,9</b>	<b>1,1</b>	<b>17</b>	<b>3.781</b>	<b>222,4</b>	<b>1,0</b>
VOLCALIS /GtPays d'Oc	21	3.107	147,9	0,8	19	3.025	159,2	0,8
<b>DANONE</b>	<b>25</b>	<b>3.062</b>	<b>122,5</b>	<b>0,8</b>	<b>23</b>	<b>2.996</b>	<b>130,3</b>	<b>0,8</b>
GMPL Monts Cantal	11	2.938	239,8	0,7	11	2.538	253,8	0,7
<b>BIOLAIT SA</b>	<b>10</b>	<b>1.113</b>	<b>111,3</b>	<b>0,3</b>	<b>9</b>	<b>969,0</b>	<b>107,7</b>	<b>0,3</b>
THUAIRE / Ste F L	4	971	242,6	0,2	22	3.092	140,6	0,8
<b>JUSSAC</b>	<b>1</b>	<b>65</b>	<b>65,2</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>65</b>	<b>65,2</b>	<b>-</b>
CARRIER					1	70	70,5	-
<b>TOTAL</b>	<b>2 187</b>	<b>388.28</b>	<b>177,6</b>	<b>100</b>	<b>2110</b>	<b>385.317</b>	<b>182,6</b>	<b>100</b>

**3 : Le GLAC**, (12,2% des références) qui a repris une zone de collecte de l'URCVL, pour traiter dans son usine de THEIX(63), du lait de montagne commercialisé sous la marque Carrefour. Cet éloignement de l'usine renchérit fortement le coût de collecte, (+ 60%).

Le lait de montagne qui a amené le GLAC a reprendre une partie de la collecte de l'URCVL, a donc constitué en l'occurrence une quasi garantie de débouchés.

**4 : GERENTES** : (8,1 % des références). Avec une usine située au cœur d'une zone de collecte assez resserrée, ce qui limite le coût de ramassage à environ 18 centimes le litre, et une politique commerciale originale de vente dans ses propres magasins, l'entreprise à capitaux et gestion familiaux, semble offrir une sécurité de débouchés dans sa zone.

L'entreprise peut-elle, par de nouveaux produits tels que le lait bio ou une référence encore plus marquée au terroir, conforter sa politique de niche ? Peut-elle dans une alliance avec des

producteurs fermiers ou artisanaux élargir la gamme des produits offerts dans ses magasins et conforter leur développement ? Les réponses à ces questions peuvent suggérer des orientations stratégiques aussi bien pour l'entreprise que pour des producteurs partenaires.

**5 : 3A** (7,7 % des références) a clairement manifesté sa volonté de ne pas reprendre les volumes qui faisaient l'objet d'un contrat avec l'URCVL, et donc d'abandonner au premier janvier 2011, la collecte de 14 millions de litres qu'elle réalise encore auprès de 104 producteurs de la région de SAUGUES. Sa collecte sur la zone se limiterait alors à ses livreurs directs « historiques » (14,3 millions de litres de références pour 110 livreurs).

Il faut également noter que VOLCALIS (0,8% des références), branche laitière du groupe coopératif Altitude, livre contractuellement sa collecte à 3A.

Il en est de même pour les livreurs au GMPL des Monts du Cantal (0,7 % des références), qui est une structure de gestion des quotas laitiers de plusieurs coopératives cantaliennes dont SICOLAIT (ex ULAG), qui a été reprise par 3A et à laquelle sont rattachés les producteurs de Haute Loire, vendant au GMPL Monts du Cantal.

De ce fait le poids effectif de 3A dans la collecte laitière en Haute Loire est en réalité plutôt de 9,2% que de 7,7%.

#### ***Avec un prix du lait qui est le même, voire inférieur, à celui des zones de plaine***

Les données recueillies dans les réseaux de l'Institut de l'élevage pour les systèmes spécialisés lait à l'herbe, font apparaître pour 2008 un prix de 352 €/1000l dans le Massif Central contre 366 € en zone de plaine et 395 € en Franche Comté et 500 € dans les Alpes du Nord. En 2007 les résultats étaient respectivement de 309, 333, 366 et 463.

Ces chiffres sont corroborés par ceux du Centre d'économie rurale de la Haute Loire qui a observé chez ses adhérents un prix moyen de 285 €/1000l en 2007, de 339 € en 2008 et 302 € en 2009.

**Le lait de Haute Loire ne dispose d'aucun élément de valorisation commerciale spécifique et le prix moyen perçu par les éleveurs reste même inférieur à celui des zones de plaine à forte densité laitière.**

#### ***Et une proportion de lait bio limitée sur un marché qui reste porteur***

Dans un marché français qui reste déficitaire de près de 25%, le lait bio a relativement bien passé la crise de 2009 et son prix s'est maintenu à plus de 400 €/1000 l, soit une plus value par rapport au lait conventionnel de l'ordre de 110 €/1000l en 2009 contre 80 € en 2008.

La production de lait bio reste très limitée en Haute Loire, où la collecte est assurée par deux entreprises Sodial et Biolait, pour un volume inférieur à 1% de la collecte totale.

Les cas types construits à partir des fermes des réseaux de l'Institut de l'élevage montrent qu'en zone granitique, une exploitation bio de 60 ha avec 27 VL produisant en moyenne 4500 l/an, peut dégager un revenu annuel disponible par UMO de l'ordre de 18 000 €, équivalent voire supérieur à celui obtenu en production conventionnelle. Ce résultat de 2009 confirme ceux observés en 2008 et 2007.

La production de lait bio, constitue probablement une opportunité de développement pour la production laitière de Haute Loire.

**En guise de conclusion on retiendra que la filière laitière de Haute Loire se trouve confrontée dans le cadre de la libéralisation induite par la suppression prochaine des quotas et le renforcement de la concurrence intra européenne qui en résulte à deux défis majeurs :**

- la sécurisation de ses débouchés auprès d'industriels qui doivent trouver une attractivité durable à s'approvisionner dans le département,
- la capacité de dégager un revenu disponible par unité de main d'œuvre suffisant pour les producteurs.

## **2.2. Les veaux**

Les veaux, avec une valeur de l'ordre de 35 à 40 millions d'euros (35 en 2009, 43 en 2003), représentent 12 % de la valeur de la production agricole départementale, ce qui en fait la deuxième production par le montant des ventes.

En fait, ces ventes concernent d'une part les veaux à remettre (47 300 en 2008, contre 55 000 en 2005) et d'autre part les veaux de boucherie dont la production se maintient aux alentours des 4 200/4 300 tonnes de carcasses, ce qui pour un poids moyen de 110/120 kg de carcasse, correspond à environ 37 000 animaux.

### **2.2.1. Les veaux à remettre**

L'évolution du nombre de veaux à remettre vendus est corrélée à la diminution du cheptel des vaches laitières (83 500 en 2008 contre 94 500 en 2000)

Commercialisés à un âge de 3 à 5 semaines, selon qu'il s'agit de races laitières ou de croisés avec une race à viande, les veaux à remettre sont un « sous produit » de la production laitière. Leurs ventes à un prix variant de 150 à 400 euros, selon la race et la conformation, vient en complément de la vente de lait et de vaches de réforme, dans une proportion de l'ordre de 10 à 14%.

### **2.2.2. Les veaux de boucherie**

*Une production traditionnelle de la région relancée par les quotas laitiers.*

Cette production d'animaux d'environ 120 kg de carcasses, commercialisée sur les régions stéphanoise et lyonnaise est traditionnelle. Autrefois conduite en veaux sous la mère, cette production avait beaucoup régressé dans les années 70, passant de plus de 100 000 animaux vendus en 1970 à moins de 20 000 en 1984.

L'instauration des quotas et la limitation des possibilités de commercialisation du lait ont relancé cette production. Elle se situe désormais autour de 37 000 animaux et 4.000 tonnes d'équivalent carcasse.

### ***Une production qui reste complémentaire de la production laitière***

Les ateliers de veaux nourris à partir de lait reconstitué semblent peu nombreux et, s'agissant de veaux nourris à partir du lait produit sur l'exploitation, le nombre d'élevages qui se sont spécialisés dans la production de veaux et ont abandonné la commercialisation du lait est limité.

Ainsi sur les 350 adhérents à la Coopérative des Veaux des Monts du Velay Forez, 20 seulement se sont spécialisés dans la production de veaux de boucherie et ont abandonné la vente de lait.

### ***Une production contraignante en main d'œuvre qui valorise le lait à peu près au prix payé par les laiteries***

La distribution de lait aux veaux est très exigeante en main d'œuvre puisqu'elle oblige à transporter le lait de la salle de traite jusqu'au récipient de tétée des veaux. Certes l'installation d'un distributeur automatique de lait (DAL) allège ces contraintes mais elle représente un investissement de l'ordre de 12 000 à 18 000 €, relativement lourd eu égard aux marges susceptibles d'être dégagées.

Ainsi, par exemple, un veau croisé Montbéliarde – Limousine qui aurait été vendu 375 € à 5 semaines et qui consomme 1.500 l de lait à 330 € /1000l pour être commercialisé à 125 kg de carcasses, doit être vendu au moins 7,2 € le kg de carcasse pour dégager une marge brute positive. Or au sein de la Coopérative des Veaux des Monts du Velay Forez, ce prix n'est atteint que pour les animaux d'excellente qualité classés U2 avec une très bonne couleur.

La probabilité que l'élevage d'un veau ne valorise pas mieux le lait que la vente de celui-ci à la laiterie et qu'il n'apporte pas de plus value pour rémunérer le travail supplémentaire et les investissements spécifiques, est donc forte.

Ceci explique la baisse de production observée jusqu'en 1984 pendant la période où la production laitière n'était pas contingentée et l'augmentation enregistrée depuis lors. En effet, la production de veau de boucherie permet une augmentation du produit de l'exploitation qui se trouvait bloqué par la limitation des volumes de lait commercialisés.

La suppression des quotas laitiers en 2015, risque de remettre en cause cette production dans les exploitations qui disposeraient alors de nouvelles perspectives d'augmentation de leurs ventes de lait.

En tout état de cause, le revenu susceptible d'être dégagé par la production de veau de boucherie dépend très largement de la qualité de la carcasse commercialisée.

### ***La Coopérative des Veaux des Mont du Velay Forez, un outil de développement et d'innovation commerciale***

Créée en 2002 par transformation du GIE des Monts du Velay créé en 1992, la Coopérative « Veaux des Monts du Velay Forez » regroupe 350 agriculteurs sur les départements de la Loire, de la Haute Loire et du Puy de Dôme, et quelques producteurs sur les départements limitrophes (Ardèche, Cantal et Lozère).

Elle commercialise annuellement environ 7 500 veaux sous la marque « Veaux des Monts du Velay forez », créée en 1999, dont 2500 sous le label rouge « Le Vedelou » homologué en 2000.

Les veaux sont abattus à :

- POLIGNAC (43) par la société Vigouroux, filiale de la coopérative,
- ST ETIENNE (42) par la Société Viandes Limousin Forez, filiale d'une coopérative de Haute Vienne, le GLBV, et par la Société Despinasse Viandes,
- ROANNE (42) par les ETS Geay Père et Fils.

En pratiquant une politique de marque et de label, la coopérative a su répondre à une demande pour un produit de qualité assez spécifique des régions de Saint-étienne et de Lyon et s'imposer sur le marché de la consommation de viande de veau globalement en décroissance. Elle a conforté cette démarche par l'acquisition de la Société Vigouroux qui est le principal utilisateur de l'abattoir du PUY.

Elle a ouvert des perspectives de développement à des éleveurs confrontés à la limitation de leurs ventes de lait, en leur offrant un débouché et un encadrement technique pour une production dont la qualité est un facteur déterminant de la rentabilité.

### ***Une production qui devra résister à la suppression des quotas laitiers***

Il est peu probable que la fin des quotas induise une augmentation substantielle de la demande de lait par les laiteries qui chercheront plutôt à abaisser leurs coûts de collecte par densification de leur zone.

La production de veaux de boucherie restera donc une opportunité de création de valeur sur le département. Elle peut cependant être remise en cause chez les producteurs qui auraient des opportunités d'accroître leurs ventes de lait et de réaliser ainsi une marge quasi équivalente avec moins de travail.

La Coopérative des Veaux des Monts du Velay Forez devra se montrer particulièrement attentive à l'évolution de la production chez les 20% de ses adhérents qui produisent près de 80% de sa collecte.

Le maintien et le développement de la production de veaux de boucherie dépendra principalement de :

- la réussite commerciale de la coopérative et sa capacité à valoriser des produits de qualité,
- la technicité des éleveurs et leur capacité à produire des veaux de qualité,
- la possibilité pour les éleveurs d'alléger leurs contraintes de travail et donc de financer les investissements correspondants.

## **2.3. Les systèmes bovins allaitants**

### ***Un troupeau allaitant en expansion***

L'instauration des quotas laitiers a induit le développement du cheptel bovins viande dans le département, qui a été multiplié par de 6 en 20 ans (52 500 en 2007 contre 8 900 en 1989).

Ce développement correspond à une augmentation des vaches allaitantes (24 500 en 2009 contre 16 000 en 2001 soit + 8500) qui se sont partiellement substituées aux vaches laitières (83 500 en 2009 contre 94 500 en 2001 soit -11 000)

S'agissant des 4 races principales (99% des vaches allaitantes), la Limousine est désormais leader (37,8% en 2008). La Charolaise en recul relatif (24,6% en 2008 contre 35,5 en 2001) a été devancée par l'Aubrac en développement rapide (25,5% en 2008 contre 11,8% en 2001). La Salers avec 10,2% du cheptel de vaches allaitantes reste minoritaire.

### ***Principalement orienté vers la production de maigres et notamment de broutards***

En 2008, sur les 20 400 de bovins de plus de 2 ans autres que les vaches laitières présents sur les exploitations, 16500 soit plus de 80%, sont des génisses de renouvellement.

Cette même année, 9 750 broutards de moins d'un an sont sortis des exploitations dont la grande majorité (7500) a été exportée, principalement vers le Nord de l'Italie.

### ***Avec des tailles de troupeaux notablement supérieures à celles des troupeaux laitiers***

En 2007, 66% des troupeaux de vaches allaitantes ont plus de 50 vaches alors qu'à la même date, 64% des troupeaux de vaches laitières ont en moins de 50 vaches laitières.

Il convient également de noter que les chefs d'exploitation ayant des vaches allaitantes sont en moyenne un peu plus âgés que ceux ayant des vaches laitières. En 2007, 35% d'entre eux ont plus de 50 ans contre 29% pour les « laitiers », seulement 29% ont moins de 40 ans contre 34% pour les laitiers.

Cette observation est corroborée par le faible nombre d'installations de jeunes agriculteurs en système allaitant.

Il semble que la reconversion totale ou partielle du lait vers la viande soit le fait d'agriculteurs déjà avancés dans la carrière qui se tournent vers une production moins contraignante en main d'œuvre mais qui demande une taille supérieure de troupeau et d'exploitation pour dégager un revenu suffisant.

### ***Qui pour dégager un revenu comparable à celui de la production laitière, exige des tailles d'exploitations et de troupeaux supérieures***

Il est intéressant de ce point de vue de comparer, dans les réseaux de l'Institut de l'élevage, les résultats des exploitations « bovins viandes » avec ceux des exploitations en système traditionnel spécialisé lait. En effet, dans les deux groupes la part de la SFP dans la SAU est supérieure à 80% et il y a une quasi absence de maïs fourrage.

En 2008, on observe que les 6 exploitations « bovins viande » dégagent en moyenne un disponible par UMO familial (17 433 €/UMO) inférieur à celui (23 143 € / UMO) des exploitations en système traditionnel lait.

Pourtant, les exploitations « bovins viande » ont en moyenne une SAU/UMO de 63 ha contre 40 ha pour les systèmes traditionnels lait. De même leur nombre d'UGB/UMO (58) est

supérieur à celui (27) du système lait traditionnel. Elles ont même un chargement corrigé par ha de SFP supérieur (1,06 contre 0,81)

Certes l'année 2008 était une bonne année pour les producteurs laitiers qui ont bénéficié d'un prix du lait en hausse. Mais ces résultats sont corroborés par ceux de 2009 des cas types établis par l'Institut de l'élevage, année beaucoup plus défavorable pour le prix du lait.

Si on compare plus spécialement, par exemple, le cas type « système bovins viande limousin - génisses St Etienne- Lyon et broutards » au système traditionnel spécialisé lait zone granitique, tous deux observés en Haute Loire, il apparaît que le système bovin, avec des surfaces (110 ha contre 50 ha) et des troupeaux (103 UGB contre 37) bien supérieurs, dégage un revenu disponible par UMO pas très supérieur à celui du système lait (16 806 €/UMO contre 13 566 €).

### ***Un revenu largement dépendant des aides et notamment de l'accès à la PMTVA***

Dans le cas type « système bovins viande limousin » exposé ci-dessus, les aides représentent 49% du produit d'exploitation, avec un total de 51 290 €, soit 466 €/ha, ce qui est supérieur au système lait exposé précédemment où les aides ne représentent que 23,9% du produit brut, avec un montant de 18 353 €, soit 367 €/ha.

La différence tient essentiellement aux aides couplées (179,5 €/ha en bovins viande contre 32,4 €/ha en lait) et plus particulièrement aux primes au maintien troupeau de vaches allaitantes (PMTVA).

Ainsi le cas type « système bovin lait limousin » pris en exemple, inclut la perception de 82 PMTVA d'un montant moyen de 221 €.

**La taille de l'exploitation et corrélativement du troupeau, ainsi que l'accès à la PMTVA, sont deux facteurs déterminants pour le revenu dans les systèmes bovins viande, qui en Haute Loire restent très majoritairement orientés vers le production de maigres, notamment de broutards.**

Malheureusement, le nombre de PMTVA dont bénéficie le département (40 000) est limité et sans réelles possibilités d'accroissement.

Le système est également figé au plan national, l'ensemble des PMTVA ayant été distribué dans les départements et en l'absence d'une réserve nationale, une éventuelle redistribution d'un département à l'autre est impossible.

Les seules réattributions se font donc dans le cadre de la réserve départementale. Celle-ci est approvisionnée à hauteur d'environ 500 primes par an, par l'abandon de la production bovine par certains exploitants et sans reprise à l'identique des terres, du cheptel et des bâtiments, conditions du transfert automatique de la totalité des PMTVA au repreneur.

Aussi le nombre de PMTVA par bénéficiaire (22 en moyenne en 2009) reste modeste, du fait que leur nombre évolue peu (1.792 en 2009 contre 2.106 en 2004, soit une diminution de l'ordre de 3% par an)

## **L'AOC fin gras du Mezenc**

Nous n'avons pas eu le temps d'analyser cette production originale et à priori intéressante par la plus value enregistrée au niveau du prix de vente, annoncée comme étant de l'ordre de 25%. Elle est également porteuse d'une image de qualité pour l'élevage bovin de la zone.

Par la nature de la production et le cahier des charges attaché à l'appellation, cette production restera en tout état de cause d'un volume limité. Même si comme certains le pensent, il est possible d'accroître de l'ordre de 50 % le nombre (400) d'animaux commercialisés annuellement, il ne serait au mieux que de 600.

Il est cependant important que le volume d'affaire généré permette de soutenir les coûts attachés au fonctionnement de l'ODG et aux contrôles de qualité, tout en apportant une plus value aux producteurs qui se doivent d'exploiter au mieux cette niche spécifique et in fine, assez confidentielle.

### **2.4. La production ovine**

*Une production qui contribue modestement à la valeur de la production agricole départementale.*

Avec une valeur de l'ordre de 13 millions d'euros, les ovins ne contribuent que pour 4,5% à la valeur hors subventions, de la production agricole départementale, occupant de ce point de vue une position voisine des porcins.

*Qui concerne cependant un assez grand nombre d'exploitations*

En 2009 on dénombrait 644 exploitations percevant la prime à la brebis, avec une surface moyenne de 44 ha et un effectif moyen de 180 brebis.

Par ailleurs, l'enquête structure de 2007 dénombrait 430 exploitations professionnelles ayant une orientation technico-économique ovins caprins, les exploitations ovines étant très largement majoritaires.

Il convient d'ailleurs de noter que la production ovine est très présente dans les exploitations non professionnelles dont 59,4% ont une orientation technico-économique « ovins caprins »,

*Avec un cheptel de brebis en régression*

Après une période d'accroissement entre 1990 et 1997 (162 000 brebis), le cheptel régresse au rythme moyen de 1,8% par an. Entre 2007 et 2008 il a baissé de 8% pour atteindre 125 000 brebis. Dans la même période, le troupeau de vaches allaitantes progressait de plus de 50%.

A la différence de la production de bovins viande, dans la 10 dernières années, la production ovine n'est pas apparue globalement comme une alternative à la production laitière, pour les producteurs qui abandonnaient cette dernière.

*Qui procure en moyenne des revenus inférieurs à ceux observés en système lait et bovins viande.*

Les résultats 2008 du RICA Auvergne, montrent que les OTEX autres herbivores avec une surface moyenne de 86,2 ha, 1,37 UTA, 358,5 brebis mères et un chargement de 1,3 UGB/ha dégagent un revenu d'exploitation de 14 088 €, soit 10 435 €/UTA non salariée, ce qui est très modeste et inférieur aux résultats des OTEX lait et bovins viande qui présentent respectivement un résultat par UTA non salarié de 13 870€ et 13 594

Ces résultats du RICA 2008, sont corroborés par les résultats des analyses de groupes du CER de la Haute Loire. Les systèmes spécialisés ovins y présentent des marges de sécurité (revenu disponible – prélèvements) négatives ou très faiblement positives (-3 330 € en moyenne sur 2007-2009 pour le groupe des moins de 400 brebis et - 2 179 € pour le groupe des plus de 400 brebis sur la même période), et ce en dépit de prélèvement familiaux faibles.

***Mais qui peut cependant dégager une rémunération de l'ordre de 1 à 1,5 SMIC par unité de main d'œuvre, dans les exploitations les plus performantes.***

C'est ce qui apparaît des résultats observés dans les réseaux d'exploitations de l'Institut de l'élevage qui il faut le rappeler, concernent des exploitants avec une technicité supérieure à la moyenne.

Ainsi sur 27 exploitations ovines très spécialisées suivies par l'institut de l'élevage dans les départements d'Auvergne, de Bourgogne, de la Loire et du Rhône, 10 ont un résultat moyen permettant de dégager une rémunération proche de 1,5 SMIC. Ces exploitations se caractérisent par une très bonne technicité (Kg de carcasses vendus/brebis élevés, charges opérationnelles faibles) et des charges de structure limitées.

**Cette observation souligne une nouvelle fois l'importance de la maîtrise technique, économique et financière dans les résultats de l'exploitation.**

***Qui bénéficie des mesures issues du bilan de santé de la PAC***

A partir de 2010, la prime à la brebis (10,5 €) et son supplément (3,5 €) seront totalement découplés et intégrés aux Droits à Paiement Unique (DPU).

Par contre, il est créé une aide ovine de 21 € par brebis, pour les éleveurs ayant plus de 50 brebis et obtenant plus de 0,5 agneaux par brebis, avec un supplément de 3€ par brebis pour les adhérents à une OP commerciale reconnue, ce qui est le cas de la grande majorité des éleveurs de Haute Loire.

Dans la mesure où l'ancienne prime à la brebis et son supplément sont intégrés aux DPU, l'éleveur ovin, sous réserve qu'il ait plus de 50 brebis et obtienne plus de 0,5 agneaux par brebis, recevra un supplément de 21€ par brebis et 24 € s'il adhère à une OP commerciale.

Pour un éleveur de 400 brebis cela représente plus de 8 000 € qui viendront abonder un résultat qui est plus souvent de l'ordre de 10 à 12 000 €.

Il faut cependant signaler que le montant de l'enveloppe nationale (125 millions €) est budgétairement plafonné. Si la mesure entraînait une augmentation importante du nombre de brebis éligibles au plan national qui conduise à un dépassement de l'enveloppe, l'aide serait diminuée proportionnellement.

**Sous réserve que les mesures adoptées dans le cadre du bilan de santé de la PAC soient reconduites en 2013, la production ovine pourrait constituer, pour des éleveurs ayant une bonne technicité, une alternative à la production laitière notamment dans les zones herbagères d'altitude où la production de maïs ensilage n'est pas possible.**

*Avec toutefois la nécessité de retrouver un système de commercialisation stabilisé.*

La coopérative COPAGNO, ( siège social à LEMPDES, Puy de Dôme), qui est le principal acheteur de la région a été déstabilisée par le dépôt de bilan de la SICA de GRILLON ( 84) qui constituait son seul débouché.

Compte tenu de la perte de capital que représente ses parts sociales (780 000 €) dans la SICA de GRILLON, d'une ligne de trésorerie qui risque de rester impayée et d'un déficit structurel, la coopérative traverse un phase difficile.

Elle a cependant retrouvé des débouchés commerciaux et reste engagée dans une politique de qualité (Agneaux du Pays d'Oc sous label rouge commercialisés par BIGARD et Filière Carrefour- produits de qualité).

Il est nécessaire que COPAGNO puisse retrouver rapidement une stabilité, car seule une structure de ce type est à même de sécuriser les débouchés, porter une politique de différenciation des produits et soutenir un appui technique gage de technicité.

Cela suppose notamment qu'elle conserve la confiance des éleveurs et maintienne un niveau d'activité suffisant pour couvrir ses charges fixes, tout en effectuant les restructurations nécessaires pour résorber son déficit structurel et stabiliser sa structure financière.

## **2.5. Un bilan de santé de la PAC favorable aux systèmes herbagers**

Outre la création de l'aide aux ovins et caprins qui devrait en 2010 générer un supplément d'aides de l'ordre de 2,7 millions d'euros en faveur des éleveurs du département, le bilan de santé de la PAC s'est également traduit par la création d'un **DPU herbe ou prime à l'herbe**.

La création du DPU herbe intègre le découplage total de l'ex-prime à la brebis et le découplage partiel, à hauteur de 25%, de la partie communautaire de la PMTVA ramenée de 200 à 150 €.

Ce soutien à l'herbe productive sera versé à partir de 2010, aux titulaires de DPU, sur la base de leurs surfaces en herbe sur la période 2005-2008 et leur chargement en 2008, selon les critères ci-dessous.

DPU herbe en fonction du chargement et du nombre d'ha d'herbe:

Chargement	Inférieur à 0,5	De 0,5 à 0,8	Supérieur à 0,8
Jusqu'à 50 ha d'herbe	50 €/ha	50 €/ha	80 €/ha
Au-delà de 50 ha herbe	0	35 €/ha	50 €/ha

Pour le département de la Haute Loire, les DPU herbe devraient représenter en 2010 un supplément d'aides de **13 millions d'euros**

Ainsi le montant des aides directes récurrentes (DPU, aides ovins et caprins, PMTVA, aides aux veaux sous la mère, aide à la production laitière de montagne, ICHN, PHAE, MAE,...) devrait s'accroître de l'ordre de 16 millions pour atteindre près de 100 millions d'euros en 2010, contre 83,6 en 2009.

## **2.6. La filière porcine**

### ***Une production modeste par son volume***

La production porcine ne représentait en 2008 que 3,6% de la valeur de la production agricole départementale.

En 2009, on estimait le nombre de truies à 8 500 truies et la production de viande à 9 000 tonnes équivalent carcasses dont 8 600 pour les porcs charcutiers. Ces chiffres apparaissent extrêmement faibles si on les compare par exemple à ceux des départements bretons où on dénombre de 100 à plus de 200 000 truies et de 500 000 à 1,2 millions de porcs à l'engrais.

### ***Mais vitale pour les abattoirs locaux***

Les 2700 tonnes de viande porcine abattues dans le département constituent en 2008, 36% des tonnages des gros animaux abattus dans le département, soit autant que les gros bovins (35%) et plus que les veaux (24%).

La production porcine est donc vitale pour l'équilibre économique des 3 abattoirs départementaux de Brioude, du Puy et d'Yssingeaux et le maintien d'outils d'abattage de proximité indispensables à l'approvisionnement d'une fabrication artisanale ou fermière.

Outre les grandes salaisonneries industrielles (SOUCHON, Salaisons du Lignon et du Val d'Allier), la Haute-Loire compte une trentaine de charcuteries ou salaisonneries artisanales qui emploient environ 700 salariés. Elles constituent un débouché pour la production locale et des partenaires potentiels pour le développement d'une filière de produits du terroir, notamment en produits de salaisons sèches pour lesquels la Haute-Loire offre des conditions naturelles particulièrement propices à des produits de qualité.

### ***Des élevages dont la viabilité est subordonnée à la valorisation de la production.***

Le prix du porc charcutier des élevages altiligériens est indexé sur le cours du « cadran breton ». Dans ces conditions, la rentabilité de l'élevage est conditionnée comme dans les autres régions, par ses performances techniques et par le coût de l'aliment.

Les éleveurs se doivent donc d'améliorer constamment leurs performances techniques. Ainsi, au niveau national, chez les naisseurs-engraisseurs, sur la période 1999-2009, le nombre de kg de poids vifs par truie et par an a augmenté en moyenne de 4,2 kg par an pour atteindre 2 476 Kg. Cette évolution s'est produite sous le double effet de l'augmentation du nombre de porcelets sevrés par truie (22 en 2009 contre 19,4 en 199) et du poids de sortie des porcs charcutiers (116 kg en 2009 contre 110,2 en 1999).

Les résultats technico-économiques des élevages suivis par l'IFIP montrent que les naisseurs engraisseurs du Massif Central ont en moyenne des résultats inférieurs à la moyenne nationale et plus encore à ceux des éleveurs bretons qui obtiennent les meilleurs résultats. En 2009, le nombre de kg de poids vif produits par an par truie présente, a été de 2.303 kg en moyenne chez les naisseurs engraisseurs du Massif Central contre 2.549 kg en Bretagne.

De plus les éleveurs du Massif Central ont également un prix de l'aliment plus élevé, 213 €/t en 2009 contre 199 €/t en Bretagne, et 197€/t en moyenne nationale.

Même s'ils obtiennent en moyenne un prix un peu plus élevé (1,343 €/Kg en 2009 contre 1,309 €/kg en Bretagne), les éleveurs naisseurs du Massif Central dégagent une marge sur coût alimentaire et renouvellement inférieure à la moyenne nationale et à celle des éleveurs des autres régions, à l'exception du Sud-Ouest Méditerranée.

Marge sur coût alimentaire et renouvellement en 2009 chez les naisseurs engraisseurs en GTE IFIP

Région	France entière	Bretagne	Normandie	Nord	Centre-ouest	Sud-ouest Méditerranée	<b>Massif central</b>	Nord Est	Centre Est
Marge sur coût alimentaire et renouvellement / truie/an	971	1009	908	884	931	763	<b>838</b>	885	934

Source IFIP ([www.ifip.asso.fr](http://www.ifip.asso.fr))

A l'instar des éleveurs de l'ensemble du Massif Central, les éleveurs de Haute-Loire sont, même lorsqu'ils obtiennent des résultats techniques comparables (2t de carcasses par truie et par an), handicapés par un prix de l'aliment plus élevé que leurs concurrents bretons. De plus, la possibilité d'en abaisser le coût par une fabrication à la ferme suppose des volumes (+ de 1.000t) qui ne sont pas accessibles à tous les élevages.

La rentabilité des élevages porcins altiligériens est donc subordonnée à l'obtention d'une valorisation leur permettant de couvrir le surcoût de l'alimentation et d'obtenir un rapport prix du kg de carcasse/prix du kg d'aliment supérieur à un seuil que le Centre d'Economie Rurale de la Haute-Loire estime à environ 7 .

L'étude CAP 2015 conduite par le CER, en 2005 arrivait déjà à la même conclusion, en indiquant que « la reconnaissance de la qualité des porcs de Haute Loire et une communication autour de ces produits permettraient de sauvegarder les exploitations existantes et de développer d'autres élevages »

Les auteurs de l'étude fondaient alors des espoirs sur la création d'une IGP Auvergne pour les produits de charcuterie, qui sécuriserait les débouchés de la production porcine auvergnate et ils notaient que la mention « montagne constitue une bonne image pour le consommateur mais elle apportera peu de plus values ».

## **« Le porc de Haute Loire », un tremplin pour une meilleure valorisation du produit ?**

En réponse à la crise de 2007, les éleveurs ont initié une démarche visant à la sécurisation de leurs débouchés sur les marchés de proximité. L'association pour la promotion du porc de Haute Loire qui réunit des éleveurs, des transformateurs, des bouchers –charcutiers et des grandes surfaces locales, est née en septembre 2008 et une marque « Le porc de Haute Loire » a été déposée.

L'association bénéficie du soutien du Comité de promotion des produits de la Haute Loire rattaché à la Chambre départementale d'agriculture et dont l'animateur assure à temps partiel l'animation de l'association. Le Comité, soutenu en cela par le Conseil Général, a également financé la promotion de la marque et la diffusion du logo «Le porc de Haute Loire », les sommes mobilisées restant cependant relativement modestes.

L'association a permis de sensibiliser les acteurs locaux de la filière sur la nécessité de soutenir les éleveurs en offrant sur les marchés de proximité des produits spécifiés par leur origine départementale. Des campagnes promotionnelles ont été organisées dans ce sens par les grandes surfaces locales et un certain nombre de bouchers-charcutiers affichent le logo «Le porc de Haute Loire », dans leur magasin.

Dans ces conditions les porcs vendus sous la marque « Le Porc de Haute Loire », de 50 à 200 par semaine, sont payés 0,5 centimes de plus au kg.

Cette démarche née de la volonté des producteurs est extrêmement intéressante. Leur engagement, leur détermination et leur capacité d'innovation sont en tout état de cause déterminants pour l'avenir. Mais peut-elle contrecarrer l'évolution actuelle qui à terme, pourrait conduire à la quasi disparition des élevages porcins en Haute Loire ? A quelles conditions cette démarche est-elle en mesure d'offrir des réelles perspectives aux producteurs ?

Il faut très probablement dépasser la mobilisation compassionnelle des opérateurs et consommateurs locaux fondée sur le fait que les animaux sont produits dans le département, **pour construire une véritable démarche commerciale avec un produit dont la spécificité et la qualité sont objectivées**, le marché local constituant alors un point de départ et pas d'arrivée.

**Dans cette démarche, les « chevillards » et les « salaisonniers », sont en position stratégique.** La valorisation d'un « porc de Haute Loire », présentant des caractéristiques spécifiques, ne peut en effet se concrétiser que si les opérateurs d'aval sont en mesure de générer des plus values suffisantes par les produits qu'ils en tirent.

## **2.7. Les productions végétales**

### **2.7.1. Les céréales**

Les céréales n'ont pas fait l'objet d'une étude particulière, mais deux points méritent cependant d'être soulignés :

- l'importance de la production céréalière pour l'alimentation animale et notamment pour limiter les achats de concentrés qui parfois pèsent exagérément dans les comptes d'exploitation,
- l'existence d'une demande en céréales bio, soutenue par la présence d'un opérateur, en l'occurrence CELNAT, dans le département.

**En conséquence, le maintien, tant en culture conventionnelle que biologique, d'une technicité efficace et adaptée au contexte spécifique des zones de montagne, est d'une importance réelle pour le département.**

## **2.7.2 La lentille**

### ***Une production qui a connu une forte croissance dans les années 90***

Reconnue AOC en 1996, la lentille verte a vu sa surface multipliée par près de 5 dans les années 90, passant d'environ 1.200ha à plus de 5.000 ha.

Après un fort recul en 2001 et 2002, les surfaces semblent s'être stabilisées aux environs de 4.300 /4.500 ha, cultivés par près de 1.000 agriculteurs, soit une surface moyenne de l'ordre de 4,5 ha par producteur.

### ***Qui dégage une forte marge brute /ha***

Commercialisée au prix d'environ 132 € le ql, la lentille procure un produit brut de l'ordre de 1.300 € à l'ha. Il en résulte une marge brute aux alentours de 1.100 € ha., compte tenu du faible niveau des charges opérationnelles qui, en l'absence d'épandage d'engrais proscrit par le cahier des charges, se limitent pour l'essentiel aux produits de défense des cultures et au coût de récolte à l'entreprise.

### ***Mais dont les rendements restent aléatoires***

Le rendement en moyenne de 10,3 qx/ha sur 13 ans, connaît de fortes fluctuations. Ainsi il a été de 4,2qx/ha en 2004, de 14,2 en 2005 et de 6 en 2006.

Il en résulte de fortes variations de l'offre qui peut varier dans la proportion de 1 à 3 d'une année à l'autre. Par exemple, la collecte de 19.354 qx en 2004 a grimpé à 61.404 qx en 2005 pour retomber à 31.500 qx en 2006. Cela pose le problème de la régulation de la mise en marché et du financement d'éventuels stocks de régulation.

### ***Avec des risques de mauvaises années qui limitent le développement de la production***

En dépit de diverses contraintes d'ordre agronomique (rotation), parcellaire ou encore réglementaire (possibilités de retourner des prairies bénéficiant de la PHAE), les surfaces consacrées à la production de lentilles pourraient probablement croître de 20 à 25% pour atteindre de 5.500 à 6.000ha contre 4.500 actuellement. Toutes choses égales par ailleurs, une telle croissance pourrait représenter au niveau des exploitations, un supplément de valeur ajoutée de l'ordre d'un million d'euros, ce qui est loin d'être négligeable.

Toutefois, compte tenu de la variabilité des rendements, de nombreux agriculteurs limitent leurs surfaces en lentilles pour ne pas s'exposer à des risques trop importants de perte de revenu en année de faible récolte.

Une politique concertée de gestion et de financement des stocks qui permettrait de réguler les quantités commercialisées par les producteurs serait un facteur favorable au développement de la production.

Toutefois la croissance de la production suppose une consolidation des débouchés, afin qu'elle n'entraîne pas une baisse des prix.

### ***Des débouchés dont le développement doit être soutenu par une promotion du produit***

La quasi totalité de la commercialisation est assurée par trois entreprises (C.O.P.C.E.L pour 50%, SABAROT WASSNER pour 25% , TRESCARTE pour 25%) ; toutefois 50 producteurs sont agréés pour faire de la vente directe.

La promotion collective est assurée par le Comité interprofessionnel de la lentille verte du Puy (CILVERPUY). Cette association perçoit via INTERFEL, une CVO (cotisation) dont le principe est contesté devant les tribunaux par une des trois entreprises collectrices. Il en résulte une forte limitation des actions de promotion du produit qui semblent pourtant nécessaires au développement des ses débouchés commerciaux.

**Le rétablissement d'un fonctionnement harmonieux de l'organisation interprofessionnelle constitue donc un impératif pour le développement de la production de lentille pour :**

- reprendre une politique de promotion du produit,
- étudier les possibilités de pratiquer une politique de régulation par les stocks des quantités commercialisées par les producteurs.

### ***Avec une forte demande en lentille bio***

Les entreprises de commercialisation de la lentille ont des difficultés à satisfaire la forte demande en produits biologiques qu'elles enregistrent. En effet, la maîtrise de l'enherbement apparaît très difficile sans le recours aux herbicides et les producteurs de lentilles bio se trouvent encore plus exposés aux aléas de rendement que les producteurs conventionnels.

Il serait cependant dommageable que faute d'une offre suffisante, la lentille verte du Puy se voit concurrencée sur ce marché plutôt haut de gamme et valorisant.

Là encore l'interprofession devrait être le cadre d'une réflexion sur le positionnement commercial de la lentille bio et sur la mise en œuvre d'un programme de capitalisation des acquis des producteurs et d'expérimentations qui permette une meilleure maîtrise de l'enherbement en production biologique.

A cet égard la complémentarité observée entre production laitière et production de lentilles devrait amener à une approche concertée de leur maîtrise technique en système bio.

## **2.7.3. Les fruits rouges**

### ***Une réussite technique, économique et sociale***

Commercialisée sous la marque « Les perles rouges du Velay », par le GIE « Fruits rouges des Monts du Velay », la production de fraises, framboises et groseilles, a connu depuis la création du Syndicat des producteurs de fruits rouges des Monts du Velay en 1987, avec 13 adhérents, un développement régulier et constant avec une croissance moyenne du CA de 17 %/an sur la période 1998-2009.

Elle est aujourd’hui le fait de 80 producteurs situés entre 850 et 1150 m d’altitude, avec en 2009 un volume commercialisé de 535 tonnes et un chiffre d’affaires de 2,94 millions d’euros.

Cette production constitue une véritable réussite économique et sociale dans une zone où tant les structures des exploitations que les conditions naturelles ne laissaient pas entrevoir de telles possibilités d’innovation et de développement.

### ***Fondée sur la qualité de la gouvernance et l’adéquation des produits au marché***

Elle est fondamentalement le résultat de la qualité des responsables qui ont su trouver une production adaptée à un segment de marché, en maîtriser la qualité et en organiser la commercialisation, y compris en réalisant assez récemment une association avec un opérateur dont les produits et la zone de commercialisation sont complémentaires de ceux du GIE.

La qualité de la gouvernance qui a permis cette croissance maîtrisée sans aléas majeurs, avec la constitution d’un outil technique (un local d’agrégation et de conditionnement a été créé en 2003) et commercial performant, s’appuie également sur une forte cohésion des producteurs, indispensable à préserver.

### ***Qui continue à offrir des perspectives de développement***

Cette production continue à offrir des perspectives de développement, à même de permettre la création de deux exploitations par an.

**Il faut tout faire pour que ces opportunités de création d’activités et d’emplois puissent être saisies, notamment par des jeunes qui ne se reconnaissent pas toujours dans des productions autres que les productions plus traditionnelles de la zone, telle la production laitière.**

## **2.8. Les produits fermiers**

### ***Une activité qui concerne de l’ordre de 7% des exploitations professionnelles***

La Chambre d’agriculture vient de publier un annuaire des producteurs fermiers de Haute Loire qui recense au total 235 producteurs, dont 47, soit 20%, en agriculture biologique. Ils représentent environ 5% de l’ensemble des exploitations et plus de 7% des exploitations professionnelles.

### ***D’importance variable selon les produits***

Produits	Pomme de terre, légumes et plants	Lentilles	Volaill es, œufs, foie gras	Vian de bovin e	Viande porcine , charcuterie	Viande ovine	Viande de veau	Fromag e lait de vache et PLF	Fromage lait de chèvre	Fromage lait de brebis	Miels et dérivés
Producteurs	24	44	19	31	26	17	15	48	44	7	25

Dans les grandes productions départementales telles que le lait, l’élevage bovin viande et ovins, ainsi qu’en matière de lentilles, la proportion de producteurs fermiers reste très faible.

En revanche la majorité des éleveurs caprins est productrice de fromages fermiers et plus de 20% des éleveurs porcins vendent de la viande ou de la charcuterie. Dans ces productions, la production fermière permet de pallier l'absence de collecteur industriel ou de rentabiliser une production peu rémunératrice dans les circuits conventionnels.

***Dont le développement se nourrit du dynamisme des producteurs qui disposent aujourd'hui d'un dispositif de formation et d'appui qui s'est progressivement mis en place***

Le développement des produits fermiers est le fait d'agriculteurs qui ont recherché dans l'innovation de produits et/ou commerciale, la possibilité de créer de la valeur en dehors des circuits plus traditionnels de commercialisation, même s'ils ont repris la pratique traditionnelle de vente sur les marchés locaux. En cela, ils témoignent d'une forme de dynamisme de l'agriculture altiligérienne.

Parallèlement, s'est progressivement mise en place une offre de formation et de services dont il conviendrait cependant de vérifier si elle est suffisante en matière de stratégie et pratique commerciales.

En effet, la production et la vente de produits fermiers complexifient le système d'exploitation, génèrent des besoins et contraintes de travail et in fine, exigent de réelles compétences en matière de transformation, de commercialisation et d'organisation. Les femmes jouent souvent un rôle de premier plan dans ces systèmes.

***Qui procède très majoritairement de démarches commerciales individuelles***

L'annuaire de la Chambre d'agriculture susvisé ne recense que 4 formes collectives de commercialisation, constitutives de 4 points de vente (3 magasins et une auberge rurale).

Même si cet annuaire ne saurait être exhaustif (il ne mentionne pas par exemple la SARL du Haut Allier qui pratique une formule originale de vente à domicile), la commercialisation des produits fermiers reste très majoritairement le fait de démarches individuelles.

***Prioritairement tournée vers la clientèle de proximité ou de passage***

La commercialisation est prioritairement tournée vers la clientèle de proximité ou de passage et se fait très majoritairement par le biais des marchés locaux.

Les livraisons à des commerçants semblent très limitées. De même les exemples de recherche d'une clientèle dans les grandes zones de consommation urbaine relativement proches (Saint Etienne, Lyon, Marseille) ou plus éloignées (Paris) sont des cas très isolés.

De plus, il faut noter que l'annuaire ne mentionne aucun site Internet, ce qui semble démontrer qu'aucun producteur ne pratique le e-commerce.

***Qui en assure la rentabilité mais en limite l'expansion***

Nous ne disposons pas pour les produits fermiers des mêmes réseaux de suivi technico-économique en place pour les grandes productions traditionnelles. A dire d'experts et d'après nos observations, dans la grande majorité des cas la plus value dégagée par la vente des

produits fermiers assure une bonne valorisation des produits de base et couvre largement les charges de fonctionnement et d'investissement afférentes. Elle permet même parfois la création d'emplois salariés dans les exploitations.

En limitant les frais de commercialisation et en récupérant en totalité ou en partie les marges des opérateurs d'aval, la vente directe permet de dégager une plus value et une rentabilité au niveau de l'exploitation. Mais elle plafonne également les possibilités d'accroissement global de la production aux capacités d'écoulement dans une zone de chalandise par essence limitée et qui peut être assez vite saturée.

Une stratégie de développement accru des produits fermiers exige donc d'en élargir la commercialisation à des zones plus éloignées et notamment les grandes zones urbaines les plus proches. Cela suppose des volumes suffisants pour couvrir les frais de logistique, de marketing et autre frais de commercialisation afférents. Ce qui pose entre autres les questions du choix des formes de commercialisation les plus adaptées, de la politique commerciale et de l'identité des produits qui la sous-tend et des opérateurs avec qui s'associer.

## **2.9. Les produits bio**

Les études réalisées récemment par Céline CHEMLA<sup>2</sup> et Julien MEYRONNEINC<sup>3</sup> sur les filières bio en Haute Loire viennent à point nommé pour faire le point sur les perspectives de ce mode de production dans le département.

En Haute Loire, 5 900 ha étaient certifiés en AB en 2008, soit 2,5% de la SAU totale. Pour atteindre l'objectif de 6% en 2012 fixés par le Grenelle, de l'Environnement il faudrait donc plus que doubler les surfaces bio en quatre ans.

Or le département a justement connu de nombreuses conversions au cours de ces deux dernières années. Alors qu'il comptait 148 exploitations biologiques en 2008, 42 exploitations se sont converties en 2009, soit une progression de 28% (supérieure à la moyenne nationale) et on attend pour 2010 des chiffres semblables, ce qui porterait le nombre d'exploitations biologiques ou en conversion à près de 230 en 2010.

Ce développement concerne principalement les exploitations laitières, mais aussi la production de viande et dans une moindre mesure les autres productions.

### **2.9.1. La filière lait bio**

*Dans un contexte porteur, la filière lait bio en est encore à niveau modeste*

Dans un contexte où la consommation française de produits laitiers bio représente près de 500 M€ de chiffre d'affaires (dont la moitié en lait de consommation et la moitié en produits élaborés), augmente de 15% par an et est encore assurée à 25% par l'importation, on peut penser qu'il y a la place en Haute Loire pour un développement de cette production.

En 2009, il y aurait en Haute Loire 27 exploitations laitières biologiques. Depuis, à l'image de l'explosion des conversions qu'a connue la France, 35 exploitations laitières se sont converties

---

<sup>2</sup> Mémoire de fin d'études ENSAT réalisé au CER et à la Chambre d'agriculture 43

<sup>3</sup> Mémoire réalisé à la chambre d'agriculture 43

dans le département. En deux ans, le nombre d'exploitations laitières biologiques aura donc plus que doublé. Les éleveurs biologiques et en conversion déclarés à la PAC en 2009 possédaient un quota laitier de 6 millions de litres.

### ***Un développement soutenu principalement par deux opérateurs : Sodiaal et Biolait***

La collecte est assurée essentiellement par Sodiaal et Biolait. Les producteurs sont répartis quasiment sur tout le territoire avec une densité de collecte très faible. Le lait bio de Sodiaal Sud-Ouest est envoyé à AUZANCES dans le Puy de Dôme dans le cadre d'un accord avec le GLAC. Le lait bio de SODIAAL Sud Est est envoyé à LA TALAUDIÈRE dans la Loire. Sodiaal envisage l'expédition de lait bio dans son usine de Sainte Yorre à côté de Vichy.

Collecte Sodiaal Auvergne Limousin 1,7 Ml bio, 4,3 Ml en conversion

Collecte Sodiaal Sud Est 4 Ml bio, 11 Ml en conversion

Collecte Biolait 2,5 Ml,

La société Gérentes a un accord avec Biolait mais envisage de développer sa propre collecte.

### ***Une production qui assure des revenus au moins équivalents à ceux de la production conventionnelle***

L'étude de Melle CHEMLA montre qu'avec une plus value de l'ordre de 80 à 120 €/1000l, même si les rendements sont un peu inférieurs et s'il est difficile dans certaines zones d'assurer une totale autonomie alimentaire des animaux (coût plus élevé des concentrés et surtout des tourteaux achetés), que le revenu disponible par UTH est un peu plus élevé pour les producteurs biologiques que pour les producteurs conventionnels à structure équivalente. Ceux-ci ont en particulier mieux supporté les conséquences de la crise de 2009, le prix du lait bio ayant été plus stable.

### ***A l'avenir, des stratégies de concentration géographique plutôt que de développement tous azimuts***

Compte tenu de l'importance des frais de collecte (0,065 €/l contre 0,04 €/L en collecte conventionnelle montagne) et de transport et du fait que la production nationale est en pleine croissance, les entreprises veulent concentrer la collecte sur des zones limitées sur lesquelles la densité sera renforcée. Les cartes ne sont pas encore définitivement jouées, mais il est clair que les perspectives les plus intéressantes se situent dans le Nord Ouest du département pour Sodiaal Auvergne Limousin, dans la partie Ouest proche de la Loire (Le PUY, Velay basaltique) pour Sodiaal Sud Est, dans la zone traditionnelle de Gérentes pour cette société. Sodiaal a de plus provisoirement interrompu ses aides à la conversion afin de s'assurer que la croissance de sa collecte est bien en concordance avec le développement du marché.

## **2.9.2. Filières viande bovine, ovine et porcine bio**

### ***Des productions biologiques intéressantes, mais une valorisation très différente selon les produits***

Le marché est également porteur pour les bovins (demande bio, restauration hors domicile), mais la valorisation supplémentaire est différente selon les types de production (faible pour les broutards males, un peu meilleure pour les veaux de 5 mois, bonne pour les bœufs et

taurillons, là où il est possible de pratiquer l'engraissement), bonne pour les génisses engraisées. Les naisseurs engraisseurs ont de meilleurs résultats économiques que les naisseurs purs.

Les vaches de réforme ne connaissent pas la même plus-value bio que les génisses. Un tiers des vaches de réforme est vendu dans deux coopératives : la Coopérative des éleveurs du Pays vert et CEBM, les deux principales coopératives de bovins allaitants conventionnels de Haute-Loire. Un autre tiers est vendu à Biovie, et le dernier tiers est écoulé chez des négociants, en vente directe ou chez des bouchers. Enfin, 72% des broutards sont vendus en coopératives et sont destinés à être exportés et engraisés en Italie dans des filières conventionnelles.

Pour les ovins le gain est intéressant, de l'ordre de 1 € de plus du kg de viande. Le prix des agneaux est d'environ 20% à 30% plus élevé dans les circuits bio que les circuits conventionnels. Pour les porcins, le gain est de 1 à 1,5 €/kg de viande.

D'après les déclarations PAC déposées en 2009, il y aurait en Haute Loire 31 exploitations biologiques en système bovins viande, 21 en ovins et 23 en herbivores mixtes (bovins lait et/ou bovins viande et/ou ovins). Cela représente 1 125 droits à la prime au maintien du troupeau de vaches allaitantes (PMTVA) donc autant de vaches allaitantes (1 PMTVA = 1 vache), soit 2,7% des vaches primées du département, ainsi que 8 146 droits à la prime à la brebis (PB), soit 6% des brebis primées. Le cheptel allaitant connaît encore de nombreuses conversions, ces chiffres devraient donc avoir augmenté en 2010.

### ***Des opérateurs situés pour la plupart hors département (sauf Biovie) et peu de visibilité sur les marchés***

En Haute-Loire, Biovie se positionne en tête des opérateurs pour l'abattage, la découpe et la commercialisation des viandes biologiques. L'entreprise, située à Brioude, existe depuis 2000 et compte 3 salariés. Elle travaille uniquement avec de la viande biologique et la vend à des bouchers situés sur la grande moitié Est de la France, mais aussi dans des magasins spécialisés bio (hors réseau Biocoop) et dans la restauration collective via Auvergne Bio Distribution. Biovie a connu en 2009 une forte progression de son chiffre d'affaire (+25%) et est toujours demandeuse d'animaux bio. Cependant, elle ne contractualise pas avec la centaine d'éleveurs qui travaille avec elle, ce qui ne permet pas de consolider la filière bio.

60 à 75% des agneaux collectés par Copagno partent chez Biovie. Le reste est envoyé à MONTLUCON, chez Unébio, l'union de coopératives pour la commercialisation de viande biologique dont Copagno fait partie. Cette dernière regroupe plus de 1000 éleveurs et commercialise ses produits principalement en grande surface. Enfin, quelques agneaux sont aussi vendus à la Sicaba car leur demande est très forte. Copagno est la première coopérative ovine d'Auvergne. Elle s'est mise au bio pour accompagner ses adhérents mais l'AB ne représentent pour elle que 2% de ses ventes d'agneaux. Ce chiffre devrait bientôt progresser suite aux récentes conversions. Depuis trois ans, la totalité des agneaux bio qu'elle collecte est valorisée en bio et les prix augmentent.

Les Veaux des Monts du Velay, ont aussi fait le choix d'accompagner leurs éleveurs convertis en certifiant la coopérative au 1er janvier 2010. C'est plus précisément l'abattoir de Polignac détenu par la coopérative, la SAS Vigouroux, qui a reçu la certification. Elle peut maintenant abattre et découper tous types d'animaux bio mais les veaux doivent d'abord passer par la coopérative. Ses clients sont par ailleurs demandeurs de viande bio.

Les autres opérateurs sont Sicaba située au Nord de l’Auvergne qui joue un rôle actif dans la filière biologique. La SA Languedoc-Lozère Viande a, elle aussi, une politique forte pour augmenter son volume bio. Elle a commencé à abattre des animaux bio en 2004, et les volumes ont augmenté de 20% par an en moyenne ces deux dernières années. En Haute-Loire, la collecte peut se faire sur tout le département mais elle se développe surtout dans l’ouest et au sud. C’est aussi le territoire couvert par Greffeuille SA. L’entreprise est le principal interlocuteur bio sur le marché de SAUGUES. Elle est associée à APROVIA (groupement de producteurs de l’Aveyron) dans une démarche de structuration de la filière ovine biologique et de commercialisation d’un « Agnobio ».

### *Les circuits courts en Agriculture Biologique*

Il est difficile de savoir si le passage en bio apporte une véritable plus-value financière aux agriculteurs qui sont déjà dans des circuits de vente à la ferme ou sur les marchés. Si cela semble le cas pour les productions maraîchères, c’est certainement moins vrai pour les produits plus coûteux comme la viande ou le fromage. Néanmoins, le passage en bio donne une image positive au produit mais aussi à l’exploitation ce qui est intéressant dans le cadre de l’accueil à la ferme.

Entre 2007 et 2009, quatre AMAP ont vu le jour en Haute-Loire (LE PUY, BRIOUDE, LANGEAC et MONISTROL SUR LOIRE).

Concernant la restauration collective, Auvergne Bio Distribution est la plateforme régionale, regroupant des producteurs et des transformateurs certifiés bio pour approvisionner les cantines. Deux tiers des produits proviennent de la région. Ils sont distribués dans le cadre d’un repas bio le jeudi, ou régulièrement avec des produits bio particuliers (fruits, yaourts...). Un collectif cantines bio a également été créée en Haute-Loire pour renseigner les établissements scolaires qui le souhaitent.

Si les circuits courts permettent au producteur de créer de la valeur ajoutée sur l’exploitation et d’avoir un contact avec ses clients, cela implique davantage de temps de travail (ou de main d’œuvre disponible) pour la vente et la transformation des produits. Cela implique aussi d’avoir à disposition des outils spécifiques et certifiés bio pour la préparation et le conditionnement des produits. Concernant la viande bio, un projet d’atelier de découpe à BRIOUDE regroupe 6 éleveurs de Haute-Loire dans l’association « Paysans Bio d’Auvergne ». Il devrait leur permettre de préparer leurs caissettes de bœuf, veau, agneau ou porc, avec une traçabilité optimale et en limitant les coûts de transport.

**Pour conclure, le lait bio est une production bien adaptée au département de la Haute Loire, mais il est probablement trop tard pour envisager un développement massif car la plupart des opérateurs sont en train de structurer leur collecte dans les zones où ils ont trouvé le maximum de répondant du côté des producteurs. Le réveil du département au cours des dernières années laisse entrevoir encore des opportunités sur des zones circonscrites géographiquement.**

**Les autres productions animales biologiques présentent un certain potentiel en particulier pour les productions allaitantes sous réserve d’une bonne autonomie alimentaire des animaux et plutôt dans le cadre de circuits courts.**

## 2.10. La production d'énergie à partir de la biomasse

Parmi les possibilités d'augmentation des revenus agricoles figurent les économies d'énergie et la production d'énergie sur l'exploitation.

Les professionnels agricoles se sont fortement mobilisés sur le photovoltaïque : 200 projets ont été présentés dont 25 sont actuellement réalisés.

Deux projets de biogaz ont été financés en Haute Loire dans le cadre du PPE (Plan de Performance Energétique des Exploitations) de 2009 : GAEC des deux prés et GAEC Roitelet 2.

Il apparaît en analysant ces deux projets qu'il est possible par la valorisation des sous produits (fumier et lisier) complétée par quelques déchets organiques externes de doubler, en gros, le chiffre d'affaires des exploitations avec une stabilité des revenus dans le temps sur la partie énergie puisque les tarifs électriques sont assurés sur 15 ans, avec de plus une actualisation annuelle.

En ce qui concerne la rentabilité, celle-ci n'est obtenue actuellement que par des subventions à des niveaux relativement élevés (subventions PPE et subventions régionales d'un taux global compris entre 30 et 50%). La production de biogaz s'accompagne d'une économie sur les engrais (azote plus disponible) et sur l'énergie de l'exploitation ou de l'habitation.

Dans le cas du GAEC du Roitelet dont nous avons visité le chantier, le lancement du projet va malheureusement correspondre à l'abandon de la production laitière, ce choix étant assumé par l'exploitant comme un choix de conditions de vie, mais qui paraît risqué car l'exploitant va être totalement dépendant d'un approvisionnement externe pour sa ressource en substrats.

Sous réserve que les futurs tarifs pour la cogénération et pour l'injection de biométhane dans le réseau de gaz soient suffisamment incitatifs (ce qui permettrait d'éviter d'avoir à subventionner les projets), **le biogaz peut à notre avis être une opportunité pour un assez grand nombre d'éleveurs du département et générer plusieurs millions d'euros de chiffre d'affaires.**

### **3. Analyse Atouts/Faiblesses et Risques/Opportunités (SWOT)**

Après cette partie descriptive, nous avons tenté de prendre un peu de recul en analysant globalement les principaux atouts et faiblesses et risques et opportunités de l'agriculture altiligérienne.

Le projet agricole départemental de 2002 mettait en avant les atouts et faiblesses suivants :

#### **Atouts :**

- Un milieu naturel de qualité, un système d'élevage herbager utilisant peu d'intrants
- Une modernisation grâce aux PAM (Plans d'Amélioration Matérielle)
- Un appareil de formation important (LEGTA de BRIOUDE BONNEFOND et d'YSSINGEAUX, ISVT près du PUY, CFA, CFPA et CFPPA)
- Un espoir de différenciation grâce à l'appellation Montagne
- Un savoir faire des éleveurs lié à la tradition et aux démarches de qualité
- La reconnaissance obtenue ou en cours de signes de qualité (AOC lentilles vertes du PUY, AOC « Fin gras du Mézenc », marques « Monts du Velay » ou « Bœuf d'Auvergne »)
- Un niveau correct de performances (génétique et sanitaire) des troupeaux bovins et ovins, une densité laitière encore préservée
- La proximité des agglomérations de SAINT ETIENNE et LYON, à forte tradition gastronomique et demandant des produits typés de qualité (veau en particulier)

#### **Faiblesses :**

- Les contraintes liées à la vocation herbagère conduisant à des productions très encadrées au niveau communautaire (quotas laitiers, droits aux primes pour les bovins ou ovins)
- Un écartèlement du département entre le pôle CLERMONT à l'Ouest (BRIOUDE Vallée de l'Allier) et le pôle SAINT ETIENNE – LYON à l'Est (YSSINGEAUX Vallée de la Loire)
- L'absence de remembrement, conduisant à nombreuses parcelles par exploitation
- Une concurrence agriculture/forêt mal maîtrisée (reboisements « en timbres poste »)
- Un secteur agro-alimentaire peu présent, hormis la collecte et la transformation du lait (centres de décision majoritairement hors département, pas de coopérative locale puissante) et le conditionnement des lentilles
- Dans la viande, un grand nombre d'opérateurs indépendants avec des perspectives incertaines de reprise.

Avec des prix de vente qui, pour la plupart des productions, ne sont pas plus élevés que ceux des zones de plaine, l'agriculture altiligérienne ne dégagne des revenus que dans les domaines où ses coûts de production sont suffisamment bas.

Cette analyse reste globalement valable. Elle pourrait être complétée et approfondie par les responsables départementaux, filière par filière. Elle doit être complétée par celle des menaces et des opportunités (analyse SWOT) que nous avons essayé d'esquisser.

## **Menaces**

A notre avis, les principaux risques sont :

- Le risque d'une baisse d'intérêt des industriels laitiers pour une collecte et une transformation en Haute Loire, suite à la disparition des quotas laitiers et à une forte concurrence européenne et nationale (ceci reste à nuancer car on ne déplace pas facilement des productions dont la maîtrise industrielle est délicate)
- La très grande difficulté à trouver une solution en cas de disparition d'un opérateur
- La volatilité accrue du prix du lait
- Une forte incertitude sur certains marchés, notamment dans le secteur de la viande
- L'augmentation régulière des charges (intrants, mécanisation, charges sociales, ...)
- Une difficulté à maintenir ou à développer certaines filières compte tenu des exigences de travail ou du capital nécessaire (difficultés pour l'installation de jeunes)
- Le fait qu'une part de plus en plus élevée des revenus provient de subventions et les incertitudes liées à la réforme de la PAC en 2013 (qui devrait cependant continuer de tenir compte des handicaps des régions moins favorisées telles que la Haute Loire).

## **Opportunités**

A notre avis, les principales pistes d'opportunités à creuser pourraient être :

Pour le lait :

- La suppression des quotas laitiers qui n'a pas que des inconvénients puisqu'elle va libérer un potentiel de production jusqu'ici contraint
- La relative autonomie alimentaire des exploitations d'élevage qui doit pouvoir être conservée ou renforcée
- Le fait que la Haute Loire est un des rares départements à densité laitière convenable susceptible de desservir le Sud de la France dont la production va probablement chuter

- L'intérêt du consommateur et des GMS pour le « lait de Montagne », qui est cependant à nuancer car on peut difficilement en attendre des prix nettement plus élevés
- L'intérêt du consommateur et des industriels pour le « lait bio », en tenant compte cependant de la difficulté de production d'aliments concentrés bio pour les vaches, ainsi que des coûts de collecte et de transport élevés
- la possibilité de valoriser du lait à la ferme, en vérifiant cependant que le marché ne va pas être saturé et en tenant compte du manque d'homogénéité des fromages et de l'absence d'AOC,

Pour la viande :

- une demande pour du veau de qualité, en particulier dans les régions lyonnaise et stéphanoise,

Pour les productions végétales :

- des possibilités de croissance pour la filière fruits rouges
- une forte demande pour la lentille verte du PUY, mais avec des problèmes de régularité de la production et des problèmes interprofessionnels à régler,

Pour toutes les productions de terroir et les productions biologiques

- un fort intérêt du consommateur pour l'agriculture de proximité et pour la bio
- la possibilité de développer la transformation à la ferme, qui crée de la valeur ajoutée mais est exigeante en temps de travail pour les agriculteurs
- le développement de magasins de produits fermiers et la complémentarité avec l'agritourisme
- le développement de circuits non traditionnels (internet, démarchage à domicile,...)

De manière horizontale et assez globale :

- Une demande pour des produits de qualité, avec une certaine authenticité et typicité

## 4. Objectifs proposés et méthodologie

Nous nous sommes interrogés sur les objectifs à poursuivre dans le cadre d'une telle réflexion. Ceux-ci méritent d'être précisés car il faut essayer de mobiliser les énergies sur des objectifs clairs et concentrer les moyens sur ce qui est le plus important.

Pour illustrer ce propos, le fait d'« installer le maximum de jeunes agriculteurs », comme c'est écrit dans le projet agricole 2002, n'est pas à notre avis une fin en soi. Ce qui importe, c'est bien d'« installer le maximum de jeunes qui réussissent ».

De même, il ne s'agit pas a priori d'avoir « le plus grand nombre possible d'exploitations agricoles en 2020 », mais d'avoir le plus grand nombre d'exploitations agricoles « rentables » et même en fait « la plus grande proportion d'exploitations rentables ».

### *L'objectif prioritaire proposé*

Dans un contexte de marchés qui risque d'être difficile (volatilité des prix, concurrence internationale et interrégionale) et d'une politique agricole qui sera révisée en 2013 dans un sens encore difficile à cerner, l'objectif prioritaire à poursuivre à l'échéance de 2020 est à notre avis le suivant :

***« Avoir en Haute Loire en 2020 la plus grande proportion possible d'exploitations rentables et durables »***

Ainsi que cela vient d'être exposé, ce n'est pas le nombre d'exploitations qui compte, mais bien la capacité de ces exploitations à générer des revenus, à permettre à l'agriculteur de vivre correctement, d'être en mesure d'investir régulièrement et plus globalement de réussir son projet professionnel et familial.

Quant à la notion de « durabilité », elle comprend bien sûr la notion de **pérennité de l'exploitation dans le temps**, mais aussi celle du **développement durable, c'est à dire la triple performance économique, sociale et environnementale**.

Il ne s'agit pas en effet pour nous d'évoquer simplement une formule à la mode. Il nous paraît réellement fondamental de prendre en compte les autres dimensions que la seule dimension économique.

A titre d'exemple, dans le secteur laitier, des conditions de travail satisfaisantes (durée de la traite, possibilité de prendre un week-end ou des congés annuels) seront une condition impérative pour les exploitants et donc pour le maintien de cette activité.

De même, malgré une densité de population faible, il ne saurait être question de développer en Haute Loire une activité agricole qui serait polluante et ne maîtriserait pas les problèmes d'odeurs ou de pollution des eaux. Les citoyens de Haute Loire ont droit à un environnement sain au même titre que les autres français.

A cet objectif prioritaire, on peut ajouter bien sûr des objectifs secondaires (gérer l'espace rural et le paysage, assurer un revenu décent à des agriculteurs non professionnels, etc...) mais qui ne doivent pas écarter de l'objectif central.

## *Une méthodologie pragmatique*

La démarche que nous avons suivie est une démarche pragmatique sur les différentes filières qui a porté à la fois sur deux niveaux : les aspects technico-économiques (les marchés, les coûts de production) et les aspects humains (les hommes et organisations en mesure de produire et d'accéder à ces marchés).

### Aspects technico-économiques

- **Partir des marchés et des filières existantes** pour voir s'il est possible de **créer de la valeur ajoutée supplémentaire** avec des **atouts de différenciation durables**,
- **Produire au moindre coût**, afin d'améliorer les marges et réduire la sensibilité aux aléas,
- **Mobiliser au mieux les moyens et aides possibles**, à condition qu'ils proviennent de dispositifs durables,

### Aspects humains et sociaux

- **Miser sur les hommes, les entreprises et les organisations qui ont fait la preuve de leur performance aux niveaux technique et commercial** (la question de la commercialisation pour mieux se positionner sur les marchés actuels ou accéder à de nouveaux marchés nous est rapidement apparue **la question centrale**),
- **Essayer de jouer les synergies** entre les différents réseaux de commercialisation (Par exemple, une entreprise commercialisant des produits laitiers ou de la charcuterie peut vendre d'autres produits et réciproquement, etc...),
- **Adapter les services aux agriculteurs (formation, vulgarisation, appui technique)** afin que ces derniers soient les plus performants possible.

Ainsi qu'il a été indiqué en introduction, nous avons eu l'occasion de rencontrer des organisations qui étaient en faveur d'une économie fortement administrée afin de maintenir des prix élevés, notamment dans le secteur laitier (Office Européen du Lait, etc...).

Il nous a semblé dangereux de s'appuyer sur une hypothèse de retour à des quotas ou à des prix administrés car, dans le cas où ces mesures ne se mettraient pas en place, nous aurions induit en erreur les producteurs.

Il nous a donc paru réaliste de faire l'hypothèse d'une augmentation de la volatilité des prix et d'une concurrence accrue au niveau européen, en partie compensées par de nouvelles mesures de régulation aux niveaux européen et national.

Ceci pose indiscutablement la question d'une certaine sélectivité dans les projets et les investissements, sélectivité qui n'a pas pour but d'éliminer les producteurs les moins performants, mais de concentrer les moyens sur les exploitations qui ont le plus chances de pérennité et de durabilité.

## *Trois grands domaines*

En pratique, nous avons en Haute Loire trois domaines :

### **4.1. Le développement des filières existantes**

- Les filières bovins lait et viande qui sont globalement incontournables aujourd'hui et le seront encore demain,
- Les autres filières d'élevage (ovins, caprins, porcins, volailles), dont il n'est pas sûr que toutes aient une viabilité à moyen terme pour un grand nombre de producteurs,
- Les filières végétales (céréales, lentilles, fruits rouges).

### **4.2. Le développement des produits fermiers et les circuits courts**

- La transformation à la ferme est bien un moyen de créer de la valeur ajoutée et d'accéder à de nouveaux débouchés,
- L'agritourisme (gites ruraux, chambres d'hôtes, auberges rurales,...) est aussi un moyen de créer de la valeur ajoutée, souvent complémentaire de la vente de produits fermiers, mais, compte tenu des interférences avec la politique touristique et des délais, nous n'avons pas eu le temps d'approfondir cette question.

Ces deux sous domaines ont fait l'objet de nombreuses initiatives et d'un soutien public au cours des dernières décennies. L'enjeu est de porter ces démarches à un niveau qui dépasse la réussite d'un nombre limité d'agriculteurs ou de petits groupes d'agriculteurs.

La question des « circuits courts » est à la mode aujourd'hui. Elle regroupe en fait différents sujets distincts :

- les circuits courts en vue de la vente au particulier qui concernent principalement les produits fermiers (fromages, charcuterie, miel,...), produits haut de gamme sur des marchés de niche,
- les circuits courts à destination de la restauration collective qui, pour des raisons évidentes de prix, concernent des offres ou transformations plus industrielles ou semi industrielles par regroupement d'initiatives individuelles (découpe de viande par exemple).

Là encore, pour des raisons de délais et d'avancement du PER « circuits courts », nous n'avons pas eu le temps d'approfondir suffisamment à date la réflexion, sachant que le PER a été retenu et doit être financé sur ce sujet.

La question des AOC, labels et marques collectives nous a été posée en particulier sous la forme d'un projet de création d'une marque collective visant à renforcer les démarches de filières déjà engagées et faisant référence au Velay ou aux Monts du Velay. Il appartient aux professionnels de se prononcer sur cette proposition. Nous voulons seulement attirer l'attention sur le fait que de telles marques n'ont d'intérêt que si elles peuvent être supportées financièrement par un volume d'activité suffisant, qui permettent d'en assurer une promotion efficace..

### **4.3. La production d'énergie**

La production d'énergie (biomasse, photovoltaïque et biogaz) peut désormais compléter les revenus des agriculteurs, grâce en particulier aux mesures prises dans le cadre du Grenelle de l'Environnement.

Compte tenu là encore du temps limité de notre étude, nous évoquerons seulement la question du biogaz qui nous semble pouvoir apporter des compléments intéressants de revenu et de stabilité économique aux exploitations d'élevage, en particulier dans le secteur laitier. Mais d'autres opportunités existent sur le photovoltaïque et la biomasse issue de la forêt paysanne.

## **5. Les axes de travail proposés**

Il n'est pas possible dans ce type d'étude de traiter de tous les problèmes. Ce que nous avons proposé, c'est d'abord de définir, avec les responsables locaux, un nombre limité d' « axes de travail » (« axes stratégiques » ou « recommandations ») susceptibles de donner lieu ensuite à la définition d'un véritable programme d'actions.

Une réflexion stratégique fort intéressante avait d'ailleurs été engagée en 2006 par le CER. Il ne semble pas qu'elle ait donné lieu à de réelles suites, peut être précisément parce que les organisations professionnelles agricoles n'avaient pas validé des axes stratégiques en nombre limité avant de passer à l'établissement un vrai programme d'actions.

Sans sous estimer les actions actuellement conduites en faveur du développement agricole dont certaines sont essentielles et de qualité, il nous a semblé de première importance de s'attacher plus particulièrement à huit enjeux.

- 1 : La sécurisation des débouchés et l'amélioration de l'efficacité des systèmes de production dans la filière laitière ;
- 2 : La possibilité de tirer parti des soutiens aux systèmes herbagers
- 3 : Le développement d'opérateurs d'aval en capacité de promouvoir des produits différenciés sur des marchés rémunérateurs pour les porcs.
- 4 : Le rétablissement d'un fonctionnement harmonieux de l'interprofession pour la lentille ;
- 5 : L'élargissement des débouchés des produits fermiers, dont les produits bio ;
- 6 : La diversification des revenus des exploitations d'élevage par la production d'énergie ;
- 7 : L'optimisation du système d'appui technique et économique aux producteurs ;
- 8 : L'installation des jeunes agriculteurs

## **5.1. La sécurisation des débouchés et l'amélioration de l'efficacité des systèmes de production dans la filière laitière**

### **5.1.1. La sécurisation des débouchés**

L'inquiétude sur la pérennité de la collecte tient au fait que les industriels pourraient se procurer dans d'autres zones un produit équivalent avec des coûts de collecte inférieurs.

Il faut donc :

- Faire tout ce qui est possible pour maintenir les usines existantes
- Abaisser les coûts de collecte
- Spécifier le lait produit dans le département

#### **5.1.1.1. Maintenir les usines existantes**

L'enjeu majeur concerne l'usine des Fromageries du Velay au PUY, qui doit passer prochainement dans le giron de Sodiaal. Il est prioritaire pour l'avenir agricole de la Haute Loire que cette usine relativement récente soit maintenue et développée. Tous les projets proposés par le management de cette usine, que ce soit en matière de produits ou en matière de coûts de production (investissement envisagé de 2,5 M€) doivent être soutenus.

Il n'y a pas de menace à court terme pour les autres usines, mais les producteurs doivent bien avoir conscience que les industriels sont en permanence dans des logiques de restructuration et qu'il faut leur proposer les meilleures conditions de réussite dans le département (qualité du lait, qualité des relations interprofessionnelles, etc...).

**Toutes les opportunités d'aide aux usines existantes doivent être saisies par les professionnels et les collectivités locales, même s'il s'agit d'usines appartenant à de grands groupes laitiers. Les relations interprofessionnelles doivent être en permanence de grande qualité.**

#### **5.1.1.2. Abaisser les coûts de collecte**

Il est probable que le coût de collecte restera structurellement plus élevé dans des zones de montagne telle que la Haute Loire que dans les zones de plaine, par suite de la topographie et de la densité laitière susceptible d'être atteinte. La différence avec les zones du bassin laitier de l'ouest est actuellement de l'ordre de 8 à 10 centimes par litre.

Au dire de certains de nos interlocuteurs, il est encore possible de réduire les coûts de collecte de plusieurs centimes par litre, même si la disparition de l'URCVL a déjà été l'occasion d'une restructuration des tournées.

Dans cette perspective, il convient de :

- mener à son terme, la rationalisation des zones de collecte entre acheteurs qui a déjà été très largement réalisée dans le cadre de la reprise des producteurs URCVL et des accords de ramassage entre entreprises,
- rechercher une densification du nombre de litres de lait collectés par km, d'une part en jouant sur la fréquence des ramassages et d'autre part en favorisant une évolution dans ce sens de la structure de la production laitière.

**Les représentants des entreprises et des producteurs doivent travailler ensemble sur un projet d'optimisation des coûts de collecte dont on saisit toute l'importance quand on sait qu'un centime économisé par litre représente un gain de plus de 3 millions d'euros sur le département.**

La recherche d'une baisse des coûts de collecte amènera très probablement à poser le problème d'exploitations voire de zones, qui apparaîtront comme trop éloignées ou trop difficiles d'accès pour une collecte régulière en toutes saisons. Il convient que ces problèmes soient anticipés et que la collecte ne cesse pas sans que des alternatives viables soient offertes aux producteurs qui devraient alors être accompagnés dans leur reconversion par le dispositif d'appui technique et les structures de commercialisation.

A contrario il convient que les producteurs qui entendent consolider ou développer leur production laitière disposent d'une garantie de la collecte de leur production.

### **5.1.1.3. Différencier les produits**

La production laitière du département se caractérise par des exploitations quasiment toutes en zone de montagne et des systèmes de production majoritairement herbagers et très souvent peu consommateurs d'intrants.

Cela peut constituer un atout au moment où l'appellation montagne semble retenir l'attention d'un nombre croissant de consommateurs, où les produits bio sont en croissance et où les allégations santé constituent un axe de développement pour certaines entreprises (l'élevage à l'herbe favorise naturellement la présence d'acides gras Omega 3 et d'acides gras conjugués tels que l'acide alpha-linoléique et l'acide ruménique).

#### **La valorisation de l'appellation « lait de montagne ».**

L'évolution récente de la réglementation offre désormais un cadre d'action moins rigide qui permet de qualifier une proportion très importante de producteurs pour une production en appellation « montagne ». Plusieurs entreprises ont pu le vérifier à la suite des audits qu'elles ont diligentés dans ce sens.

Les résultats obtenus avec certains produits testés sur le marché par les entreprises présentes dans le département et l'analyse de l'évolution des attentes des consommateurs, semblent dénoter l'existence d'un potentiel de valorisation de l'appellation montagne pour des produits laitiers (pas seulement le lait de consommation) qui ne disposent pas déjà d'une notoriété de marque (ex le Saint Agur) ou d'une appellation d'origine (AOC ou AOP).

Par le volume de sa production laitière, l'attrait qu'elle continue d'exercer sur les candidats à l'installation et l'absence d'AOC ou d'AOP laitières, la Haute Loire occupe une place de premier plan dans la production de lait susceptible de bénéficier de l'appellation montagne.

**Les producteurs et industriels laitiers de Haute Loire ont donc un intérêt tout particulier à développer quand c'est possible des stratégies fondées sur la valorisation de l'appellation montagne.**

Il faut alors se poser la question avec quels partenaires et selon quelles démarches.

L'idée se fait jour d'une marque « lait de montagne » qui serait propriété des producteurs, ainsi que semblent le préconiser les organisations agricoles au niveau du Massif, notamment l'association Altitude.

Mais ceci n'a d'intérêt que s'il est possible de soutenir cette marque par des campagnes publicitaires conséquentes s'inscrivant dans la durée. Or les industriels auront toujours des stratégies de marque visant à se différencier de leurs concurrents et on peut penser qu'il s'engageront faiblement dans une promotion collective.

L'intérêt de produits de montagne dont la différenciation irait au-delà de leur origine géographique en garantissant le respect d'un cahier des charges en relation avec les notions d'authenticité et de naturalité dont est porteur le label montagne, voire de caractéristiques spécifiques (lait Oméga 3 ou autre), mérite également d'être examiné.

**Les producteurs et industriels laitiers de Haute Loire qui entendent valoriser l'appellation montagne ont intérêt à travailler à une échelle géographique pertinente (grand bassin, département et surtout produits/entreprise).**

### **Le lait bio**

Le marché des produits bio se nourrit d'une demande qui ne devrait pas se retourner dans les années à venir. On peut raisonnablement faire l'hypothèse d'une poursuite de la croissance enregistrée au cours des dernières années, même si son rythme venait à se ralentir.

Il faut cependant noter que les associations de consommateurs jugent le prix des produits bio trop élevé et que la grande distribution en fait la promotion avec une forte pression sur les prix.

Jusqu'à ce jour le marché du lait bio est un marché à même de supporter des frais de collecte élevés tout en apportant une plus value intéressante aux producteurs. Ainsi, les résultats, mesurés en revenu disponible par travailleur, observés dans les exploitations laitières bio des réseaux de l'Institut de l'élevage, sont plutôt supérieurs à ceux des producteurs conventionnels.

Le lait bio a d'une certaine manière constitué une innovation et on peut raisonnablement penser que son attractivité va continuer d'attirer un certain nombre de producteurs français et européens.

Il est probable qu'il sera alors plus difficile de supporter des coûts de collecte trop élevés, sauf à exercer une pression à la baisse sur le supplément de prix encaissé par les producteurs.

**Le lait bio est encore une opportunité intéressante pour les producteurs de Haute Loire, mais désormais de manière sélective en partenariat avec des industriels laitiers et sur des circuits de collecte bien identifiés, en particulier sur des zones où l'autonomie alimentaire du troupeau est susceptible d'être assurée par une production céréalière suffisante.**

#### **5.1.2. L'amélioration de l'efficacité des systèmes laitiers**

L'analyse des résultats des exploitations laitières montre que si le revenu par unité de main d'œuvre est corrélé avec la productivité du travail exprimée notamment par le nombre de litres de lait commercialisés par UMO, il n'en reste pas moins que la maîtrise par l'agriculteur de sa

gestion technique, économique et financière est tout aussi déterminante.

Aussi, il convient de rechercher :

- une baisse des coûts de production par une amélioration de la maîtrise technique, économique et financière chez les agriculteurs qui disposent de ce point de vue de marges de progrès.
- une augmentation de la productivité du travail qui dans la très grande majorité des cas passe par une augmentation du nombre d'UGB par UMO.

***La baisse des coûts de production par l'amélioration de la maîtrise technique, économique et financière de la conduite des exploitations***

L'amélioration de la maîtrise technique, économique et financière doit être, au moins à court terme, considérée comme une priorité, pour les agriculteurs qui ont, de ce point de vue, des marges de progrès et qui sont capables de les mobiliser.

En effet, augmenter la taille de son exploitation et de son troupeau, sur la base de résultats techniques et économiques trop moyens et d'une situation financière fragile, ne conduit pas automatiquement à une amélioration de son revenu disponible. Cela peut même se traduire paradoxalement par une baisse si les produits supplémentaires ne couvrent pas l'augmentation des charges et des annuités.

**Il y a donc lieu de rechercher une réduction des coûts de production et une augmentation de la productivité du travail, dans une meilleure maîtrise technique, économique et financière de la conduite des exploitations**

Il y a bien sûr une limite à cette démarche et l'amélioration de la productivité et/ou des conditions de travail exigera certainement de procéder ultérieurement à des investissements, facteur de pérennité et de compétitivité de l'exploitation

***L'amélioration de la productivité du travail et des conditions de travail.***

Compte tenu des références laitières qui restent en moyenne modestes, pour de nombreuses exploitations, l'amélioration du revenu disponible par unité de main d'œuvre passe par accroissement de la taille des troupeaux et des exploitations. Il en est même pour l'amélioration des conditions de travail qui souvent exige des investissements difficilement amortissables sur une production limitée.

C'est pourquoi, la tendance lourde à l'augmentation de la taille des troupeaux et à la modernisation des exploitations, observée depuis plusieurs décennies devrait se poursuivre et probablement s'accélérer dans le nouveau contexte créé par la suppression des quotas.

Toutefois, pour être réussie, cette croissance des exploitations doit s'opérer :

- sur une base technique, économique et financière maîtrisée, ainsi que souligné dans le paragraphe précédent,
- dans le cadre de débouchés sécurisés,
- en intégrant la volatilité des prix qui conduit à rechercher en moyenne des marges de sécurité, telles que les calcule le CER, supérieures à celles acceptées dans les années passées.

**Aussi, il faut rechercher une évolution de la structure de la production laitière qui consolide les exploitations et les systèmes d'exploitation qui, avec une garantie de pérennité de leur collecte, sont en capacité de dégager un revenu disponible et une marge de sécurité suffisants, tout en offrant des conditions de vie et de travail acceptables.**

Une politique aussi explicitement sélective n'est possible que si elle :

- ne repose pas sur un schéma normatif et qu'elle reconnaisse et valorise tous les systèmes de production qui donnent les résultats recherchés par l'agriculteur en termes de revenu par unité de main d'œuvre et de conditions de travail,
- offre des alternatives aux exploitants qui ne seraient pas en mesure d'obtenir par le développement de leur production laitière une amélioration ou une consolidation de leur situation,
- repose sur une démarche personnelle des exploitants pleinement responsabilisés dans des choix dont ils assumeront en tout état de cause les conséquences,
- est transparente et n'apparaît pas inéquitable dans sa mise en oeuvre.

Les instruments disponibles pour cette politique sont :

- l'appui à la réalisation par l'exploitant d'un bilan de sa situation, de ses atouts, de ses faiblesses et de ses marges d'évolution, et la construction de projets réalistes pleinement appropriés,
- la gestion des quotas et, après leur suppression, la gestion concertée et si possible contractualisée, de la collecte entre producteurs et acheteurs,
- les aides à la modernisation des exploitations d'élevage et notamment à la modernisation des bâtiments.

La CDOA constitue en l'état actuel de la réglementation le cadre dans lequel doit se mettre en œuvre une telle politique.

**La démarche qui pourrait être retenue est d'apporter une aide à la croissance de leur production laitière aux seuls exploitants qui en retireront de manière durable une amélioration de leur situation**

**Parallèlement, la reconversion des exploitations laitières qui ne sont pas susceptibles d'offrir à court terme une amélioration de la situation de l'exploitant et à moyen terme des perspectives en terme de revenu et de conditions de travail, devrait être encouragée et accompagnée**

## **5.2. La possibilité de tirer parti des soutiens aux systèmes herbagers**

Dans son évolution récente la politique agricole commune accorde un soutien renforcé aux systèmes herbagers et plus particulièrement ceux à base de prairies permanentes. Ces systèmes sont largement dominants en Haute Loire où la prairie permanente avec 145 000 ha, occupe plus de 60% de la surface agricole utilisée par les exploitations.

Cette évolution de la politique agricole s'inscrit dans le triple objectif d'une prise en compte renforcée des impacts environnementaux de la production agricole, du maintien de l'activité agricole en zone difficile et d'une réduction des écarts dans les niveaux de soutien.

La récente communication de la Commission européenne sur la PAC après 2013 peut laisser penser que cette orientation sera maintenue. Elle est favorable à la Haute Loire et constitue certainement une des conditions du maintien d'une agriculture forte dans le département.

Toutefois pour en profiter pleinement, il convient que :

- les exploitations puissent accéder aux aides couplées attachées à l'élevage des herbivores,
- le système de commercialisation sécurise les débouchés et valorise les productions,
- la conduite des systèmes herbagers à base de prairie permanente soit optimisée.

### **5.2.1. L'accès aux aides couplées**

L'aide aux ovins et caprins qui vient d'être instaurée ne comporte pas de limitation par exploitation. La mesure est cependant soumise à une régulation budgétaire qui conduirait à une baisse du taux de l'aide si le nombre de demandes entraînait un dépassement de l'enveloppe. Il en est de même pour l'aide aux veaux sous la mère produits sous label.

Par contre, ainsi que déjà signalé, le nombre de primes au maintien du troupeau de vaches allaitantes (PMTVA) dont dispose chaque département est figé. Cela constitue un frein au développement de cette production, notamment dans les zones où elle pourrait constituer une alternative à la production laitière.

Les responsables professionnels et administratifs départementaux sont en l'état actuel des choses, tout à fait démunis pour lever cette contrainte. **Ils ne peuvent qu'être attentifs à toute évolution qui pourrait s'opérer et souhaiter que des possibilités de redistribution puissent s'ouvrir à l'occasion de la réforme de la PAC en 2013 si, comme cela semble envisagé, des mesures d'aides couplées sont maintenues.**

### **5.2.2. La sortie de crise de COPAGNO**

En assurant 50% de la commercialisation des agneaux du département, COPAGNO est un acteur majeur de la filière ovine locale. Aussi, il est important que la coopérative puisse surmonter ses difficultés actuelles afin de maintenir une sécurisation des débouchés et un accompagnement technique des éleveurs.

Cela passe par le maintien de son volume d'activité et une élimination de son déficit structurel par réduction des charges. Pour ce faire, la coopérative doit pouvoir s'appuyer sur la confiance renouvelée de la majorité des éleveurs adhérents et le soutien des responsables professionnels.

### **5.2.3. La conduite des prairies naturelles**

Pendant plusieurs décennies, l'amélioration des systèmes fourragers a été recherchée dans le développement des cultures fourragères intensives, essentiellement les prairies temporaires et le maïs ensilage.

Les aides aux systèmes herbagers sont dans la quasi-totalité des cas, conditionnées au maintien des prairies permanentes avec une limitation voire une interdiction, de l'utilisation de certains intrants. On peut raisonnablement faire l'hypothèse que cette orientation va perdurer voire s'accroître.

Aussi dans un département comme la Haute Loire où les surfaces toujours en herbe représentent plus de 60% de la surface agricole utilisée, **l'amélioration de la conduite de la prairie permanente doit constituer une priorité.**

### **5.3. Le développement d'opérateurs d'aval en capacité de promouvoir un produit spécifié sur des marchés rémunérateurs, pour les porcs.**

Compte tenu du coût de l'aliment qui est déterminant dans le coût de production, il y a peu de perspectives en Haute Loire pour une production porcine se situant en concurrence directe avec la production bretonne ou celle du Nord de l'Europe ou même d'Espagne.

La création à l'initiative des éleveurs, de l'association et de la marque « Porc de Haute Loire » s'inscrit dans cette démarche de recherche d'une différenciation du produit et de sa commercialisation sur des marchés en capacité de la valoriser.

Toutefois pour réussir, une telle démarche doit être relayée en aval par des opérateurs en capacité de valoriser un produit spécifique sur des marchés et dans des circuits de commercialisation à même de payer un prix plus élevé pour une qualité supérieure.

C'est la démarche suivie par les éleveurs de veaux avec « le Védélou » et c'est celle qui est mise en œuvre dans le Cantal au sein du Groupe coopératif Altitude, par les Salaisons du Cantal.

C'est pourquoi, il nous semble que les producteurs devraient, en collaboration avec un ou plusieurs opérateurs d'aval qui se monteraient intéressés, chercher à :

- fonder la différenciation de leur produit sur une base objective autre que la seule origine géographique,
- trouver des circuits de commercialisation en capacité de valoriser, soit sous forme de viande fraîche, soit sous forme de salaisonneries, un porc de « qualité », qui pourrait de plus se prévaloir de la mention montagne.

### **5.4. Le rétablissement d'un fonctionnement harmonieux de l'interprofession pour la lentille**

Le rétablissement d'un fonctionnement harmonieux de l'interprofession doit être considéré comme une priorité absolue.

En effet, il conditionne le développement de la filière, en ce qu'il est nécessaire pour :

- relancer des campagnes ambitieuses et durables de promotion du produit, afin d'assurer une croissance des débouchés tout en maintenant un niveau de prix rémunérateur,
- organiser, dans le cadre des possibilités ouvertes par l'article L 632-2 du code rural, un ajustement de l'offre aux débouchés en gérant la variabilité de la production,
- conforter un appui technique aux producteurs qui prenne en compte la dynamique des systèmes d'exploitation et s'intéresse à la production de lentilles bio, compte tenu de la forte demande pour ce produit.

Malheureusement, la situation semble pour l'instant bloquée et il n'est pas sûr que le recours à un Monsieur « bons offices » puisse suffire pour sortir de cette impasse alors que des procédures judiciaires sont engagées depuis plus de 5 ans, dans un premier temps devant le Tribunal de grande instance du PUY et maintenant dans un recours en appréciation de légalité devant le Conseil d'Etat.

**Il nous semble cependant nécessaire de faire explorer par une personne indépendante et extérieure au département, les possibilités de refonder l'interprofession sur des bases renouvelées.**

### **5.5. L'élargissement des débouchés des produits fermiers, dont les produits bio**

La transformation des produits (lait, viande de porc, fruits, légumes,...) permet d'augmenter sensiblement la valeur ajoutée sur la ferme. Ce n'est pas une solution pour la totalité des exploitations car elle est exigeante à la fois en investissement, en temps et en compétences.

Elle concerne déjà environ 7% des exploitations professionnelles de Haute Loire, soit à titre individuel, soit dans le cadre de démarches collectives (exemples : fromages du Velay...), la transformation se faisant dans ce cas, soit sur la ferme, soit dans des ateliers collectifs.

La démarche va parfois jusqu'à la vente en commun dans des magasins de produits fermiers (MONISTROL, LE PUY), mais l'essentiel des ventes continue de se faire sur les marchés publics.

Pour passer d'un peu plus de 200 exploitations engagées dans des démarches de ce type à quelques centaines, la contrainte principale est l'accès à de nouveaux marchés, car les marchés locaux sont rapidement saturés. Par ailleurs, comme c'est déjà le cas, une formation spécifique et un accompagnement technique et économique sont indispensables.

L'aspect commercial nous semble être le verrou principal, le problème étant de permettre l'accès à de nouveaux canaux de commercialisation en s'appuyant sur des personnes et des opérateurs armés pour cela. C'est en effet pour les agriculteurs un 3<sup>ème</sup> métier (agriculteur, transformateur, commerçant). Des synergies doivent être exploitées lorsque des canaux de commercialisation sont en place et ont fait la preuve de leur efficacité.

A titre d'exemple un magasin de charcuterie artisanale peut vendre des produits laitiers et inversement.

**Le développement de la transformation à la ferme peut être un axe stratégique pour l'agriculture de la Haute Loire. Pour l'augmenter significativement, nous proposons :**

- **d'une part, de s'appuyer sur les opérateurs qui ont déjà fait leur preuve au niveau commercial (Gérentes, Fruits rouges des Monts du Velay,...),**
- **d'autre part, de développer de nouveaux canaux en vue d'accéder à des marchés plus lointains (réseau de magasins de produits fermiers, vente sur internet, ...), ces canaux n'étant pas forcément spécifiques à la Haute Loire qui n'a pas une gamme de produits assez large pour répondre sur l'ensemble de l'année aux attentes des clients.**

## **5.6. La diversification des revenus des exploitations d'élevage par la production d'énergie**

La production de biogaz (et éventuellement de biométhane) est un moyen d'augmenter fortement le chiffre d'affaires des exploitations agricoles. La rentabilité (retour sur investissement, valorisation des heures de travail supplémentaires induites par cette activité) sera fonction des tarifs qui seront fixés d'ici la fin de l'année par le Gouvernement.

Si ces tarifs sont suffisamment élevés et, si parallèlement, on ne met pas en place des contraintes nouvelles (par exemple non prise en compte dans le taux de valorisation énergétique des pertes liées au chauffage du digesteur), il y a une réelle opportunité de développement pour un grand nombre d'exploitants de la Haute Loire.

**Les éleveurs et les industriels de la Haute Loire ont intérêt, si les prochains tarifs sont suffisants, à mettre au point un programme conséquent de développement d'énergies nouvelles à partir de la biomasse (bois, photovoltaïque et surtout biogaz issu du fumier et du lisier des exploitations d'élevage).**

## **5.7. L'optimisation du système d'appui technique et économique aux producteurs**

Tout au long de l'analyse des différentes filières, nous avons souligné à de nombreuses reprises l'importance de la maîtrise technique, technique économique et financière dans la formation du revenu agricole.

En effet, on peut dans une amélioration de la conduite technique, économique et financière, trouver une diminution des coûts de production par une meilleure valorisation des charges opérationnelles et une limitation des charges de structure.

**Dans cette perspective, il faut rechercher une optimisation du système de conseil et d'appui susceptible d'être mobilisé par les producteurs, en veillant à la complémentarité des interventions et à leur mise en synergie,** la responsabilisation de l'agriculteur et sa faculté de recourir ou non aux services offerts restant en tout état de cause un principe de base.

Pour ce faire, nous suggérons de :

- recenser les différents opérateurs qui collectent de l'information chez les producteurs, les modalités et le coût de leur intervention,
- préciser la nature de ces informations, le traitement qui en est fait et les résultats qui en sont issus,
- caractériser sous quelles formes ces informations sont restituées aux producteurs, avec quels conseils ou recommandations, analyser leur pertinence et leur adéquation dans le temps aux décisions que doit prendre l'agriculteur,
- étudier la complémentarité ou non de ces interventions, les synergies existantes ou potentielles,
- évaluer l'efficacité du dispositif et dans quelles mesures il peut être amélioré à coût constant et dans le respect des spécificités et des contraintes de chaque opérateur.

Pour aboutir, cette démarche doit être partagée par les principaux opérateurs concernés (Chambre d'agriculture, collecteurs de lait, Centre d'Economie Rurale, autres si nécessaires).

## 5.8. L'installation des jeunes agriculteurs

Il ne saurait être question de mener une réflexion sur l'avenir de l'agriculture sans évoquer la question de l'installation des jeunes agriculteurs puisque ce sont eux les agriculteurs de demain. De plus le nombre d'installations est un paramètre important de la structure des exploitations agricoles et donc de l'évolution des revenus.

Nous n'avons cependant pas eu le temps d'analyser cette question en détail et surtout d'aller voir sur le terrain des jeunes agriculteurs installés depuis quelques années pour leur demander leur avis.

Nos réflexions s'appuieront donc essentiellement sur l'analyse quantitative fort intéressante qui avait été faite par le Centre d'économie rurale en novembre 2005<sup>4</sup>.

Cette étude soulignait d'abord le fait que, malgré la réduction importante du nombre d'exploitations de 1988 à 2003, la restructuration des exploitations a en fait été beaucoup plus faible en Haute Loire que dans les autres départements d'Auvergne.

Ensuite, à partir des données démographiques, des sorties (retraites, pré-retraites, départs anticipés) et des entrées (avec DJA et sans DJA), cette étude examinait les conséquences en 2015 de plusieurs scénarios relatifs au nombre d'installations aidées : poursuite du rythme de 80/an, réduction à 60/an, réduction à 40/an.

Le scénario « poursuite de l'existant » à 80 DJA/an conduisait à environ 3000 exploitations professionnelles en 2015. La SAU moyenne par exploitation atteindrait 77 ha (+25% par rapport à 2005). Le quota moyen par livreur passait à 162 000 l (+24% par rapport à 2005) et le troupeau allaitant moyen passait à 34 vaches en 2015 (+25%), les élevages spécialisés passant à 69 vaches nourrices.

Le scénario « catastrophe » à 0 DJA/an conduisait à environ 2350 exploitations professionnelles en 2015 avec de grandes difficultés à produire le quota laitier départemental.

Le scénario « intermédiaire à 60 DJA/an » conduisait à 2900 exploitations professionnelles et une SAU de 79 ha en 2015. Le quota moyen par livreur passait à 166 000 l et le troupeau allaitant moyen à 35 vaches.

Le scénario « intermédiaire à 40 DJA/an » conduisait à 2650 exploitations professionnelles et une SAU de 87 ha en 2015. Le quota moyen passait à 183 000 l et le troupeau moyen allaitant à 39 vaches.

Au vu de ces chiffres, en comparaison des structures des autres départements, il nous semble que la poursuite du nombre maximal d'installations n'est probablement pas l'objectif principal à rechercher.

De toutes façons, dans l'optique de ce qui a été indiqué plus haut, le nombre d'installations

---

<sup>4</sup> Analyse de l'évolution du nombre d'agriculteurs : conséquences sur le paysage agricole de la Haute Loire

n'est pas un objectif en soi. Il est la résultante des programmes économiques de filières qui vont permettre ou non d'installation des jeunes dans des conditions optimales de succès et sur des structures d'exploitations adaptées à leur système de production.

Si le nombre d'exploitations aidées n'est pas le paramètre le plus important, la qualité de l'accompagnement (notamment de leur formation) reste un point essentiel et nous regrettons de n'avoir pas eu le temps de travailler avec le CDJA et les autres organisations professionnelles sur cette question.

## Conclusion

Au terme de cette réflexion, nous ne pouvons que soumettre aux professionnels, aux représentants des administrations et aux élus de la Haute Loire des analyses dont certaines mériteraient probablement d'être approfondies et des propositions d'axes de travail qui ne sont pas accompagnées de programmes d'actions opérationnels.

Cela est lié au fait que nous n'avons pu faire qu'un nombre limité de déplacements sur le terrain, de plus de courte durée, et que, malgré une relative homogénéité, l'agriculture altiligérienne reste multiple et diverse.

Notre impression générale est celle :

- d'une agriculture qui a su rester dynamique malgré ses handicaps naturels
- d'une prédominance durable de la production laitière pour laquelle la fin des quotas représente un véritable challenge
- d'une diversification/transformation des productions qui est une réussite relative mais reste d'un impact limité et doit encore trouver son élan dans un contexte porteur (bio ou non bio)

La clé du développement de cette agriculture à l'avenir est à trouver à notre avis :

- d'une part, dans la poursuite de l'amélioration des compétences techniques et économiques des producteurs,
- d'autre part, dans la construction d'une dynamique avec les opérateurs d'aval, afin de sécuriser les débouchés existants et surtout en trouver d'autres pour créer de la valeur ajoutée.

C'est une chance pour deux fonctionnaires du Ministère de l'Agriculture d'avoir eu à se plonger dans l'économie entière de l'agriculture d'un département, avec des rencontres enrichissantes et des documents qui étaient dans l'ensemble de bonne qualité.

Il n'est pas étonnant que nous n'ayons pas trouvé de « solution miracle » aux problèmes de l'agriculture de la Haute Loire. Notre diagnostic et nos propositions conduisent essentiellement à mettre l'accent sur tel ou tel aspect déjà connu des professionnels, mais qui nous est apparu important et sur lequel il faut absolument travailler pour préparer l'avenir.

Nous espérons que les professionnels du département jugeront ces analyses intéressantes et qu'ils valideront (ou infirmeront) les axes proposés, en vue de définir des priorités et mettre en place une démarche pour construire des plans d'action opérationnels, en résumé, qu'ils se saisiront de cette opportunité de se projeter collectivement dans l'avenir de leur profession.

## Annexe 1 : Lettre de mission

2009/189



2087

### MINISTÈRE DE L'ALIMENTATION, DE L'AGRICULTURE ET DE LA PÊCHE

*Le Directeur de Cabinet*

Paris, le 16 DEC. 2009

N/Réf: CI 0605357

→ P. Dedinger  
JL. Parry  
+ A. Escalier



à

Monsieur Jacques BRULHET  
Vice-Président du Conseil Général  
de l'Agriculture, de l'Alimentation  
et des Espaces Ruraux  
251 rue de Vaugirard  
75732 PARIS CEDEX 15

L'Union Régionale de Coopératives de Vente de Lait (URCVL) a été de par son activité de collecte et de revente du lait fortement fragilisée suite au retournement des marchés intervenu à partir du second semestre 2008. Engagée de façon significative dans des marchés volatils (beurre, poudres de lait, lait spot) et à l'exportation vers l'Italie et l'Espagne, sa situation a été en effet aggravée par le repli important des cours des produits laitiers, notamment des produits industriels, qui a de facto des répercussions sur le prix du lait payé aux producteurs.

Un premier audit réalisé par la société SOFRA au printemps a conclu à la nécessité de démanteler l'URCVL. La segmentation de la collecte par bassin à reprendre par d'autres opérateurs d'ici le début 2010 est la solution qui a été retenue par l'Assemblée Générale de l'URCVL du 16 juillet dernier.

Cette nouvelle étape nécessite une approche fine des partenaires de la zone de collecte de l'URCVL (coopératives et industriels) car les volumes produits sont supérieurs aux besoins actuels de la transformation et la gestion des excédents doit être abordée pour dégager une solution à l'ensemble des producteurs. SOFRA a été chargée de ce travail et devra remettre un rapport au début du mois de décembre.

A ce stade, les pouvoirs publics ont été sollicités pour faciliter cette nécessaire restructuration, notamment pour financer l'étude SOFRA (FranceAgriMer) et pour financer des Aides à la Cessations d'Activité Laitières (ACAL), dans l'objectif de geler temporairement les quotas ainsi libérés.

.../...

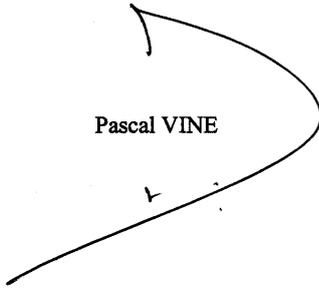
A terme, les Pouvoirs Publics pourraient être sollicités pour appuyer les solutions de répartition des excédents à favoriser en cas de désaccord des opérateurs au niveau local.

Je vous demande donc, dans la suite des travaux du CGAAER conduits cet été concernant l'évaluation de l'adéquation de l'outil industriel français à la demande des différents marchés, d'organiser une mission spécifique relative au suivi du démantèlement de l'URCVL. Cette mission, en liaison avec les services de la Direction Générale des Politiques Agricoles, Agroalimentaires et des Territoires et FranceAgriMer, devra dégager les solutions à privilégier et les éventuels besoins pour accompagner cette opération, en lien avec les travaux menés par SOFRA et par les services des DRAAF des deux régions impliquées (Rhône-Alpes et Auvergne), ainsi que la DDEA de Haute-Loire.

Je souhaite que cette mission puisse se prolonger d'une réflexion sur l'avenir de la filière laitière en Haute-Loire. Il convient en effet que puissent être identifiées les voies et moyens de valorisation de la production laitière de ce département.

Afin de répondre à cette demande, vous voudrez bien m'indiquer les noms de vos collaborateurs qui pourront prendre en charge cette mission.

Pascal VINE



## **Annexe 2 : Déroulement de la mission et personnes rencontrées**

### **LUNDI 12 AVRIL**

*19h : Rencontre avec Laurent WAUQUIEZ*

### **LUNDI 3 MAI 2010**

*10 h 15 : Entretien avec le préfet Richard DIDIER, Benoît SERMAGE, DDT, Patrick VERGNE DDT adjt et Bernard MEYRONNEINC, Chef Service SEA*

*11h30 à 13h : Rencontre avec le Bureau de la Chambre d'agriculture*

*15h : Rencontre avec des représentants de la Confédération Paysanne, Marie Christiane BRUTUS, Nicolas BRENAS*

*16 h : Rencontre avec Michel PEYRARD, responsable agricole du Pays de la Jeune Loire*

*17 h : Rencontre avec des représentants de la Coordination Rurale, Joël PRADIER, Florian BERAUD*

*18h15 : Rencontre avec Michel JOUBERT, Président de la Communauté de communes*

### **MARDI 4 MAI 2010**

*8 h 15 à 9h30 : Rencontre avec les représentants des filières végétales : Michel PEYRARD, Robert CHOUVIER, Bernadette SIGAUD, Emmanuel DE VEYRAC*

*9h30 à 13 h : Rencontre avec les représentants de la filière laitière : Yannick FIALIP, Laurent DUPLOMB, Bernard CHALENDARD, Gilbert GUIGNAND, Christophe SOULIS, Michel CHOUVIER, ainsi que Gilles BOYER et Jean NICOLAS du CER*

*13h15 à 14h : Rencontre avec les représentants des filières viande différenciées : Michel RAMOUSSE, Michel JOUMARD, Evelyne BOULET, Yvon CHABANNES, Maurice IMBERT, ainsi que Gilles BOYER et Jean NICOLAS du CER et Michel CHOUVIER*

*14h à 14h45 : Rencontre avec des représentants de l'APLI, Dominique GALLAND, Florian GERAUD, Christian MAZET*

*15h à 16 15 : Rencontre avec les représentants de filières courtes : Joseph CHAPUIS, André PONCET, Jean-Pierre OLAGNOL, ainsi que Laurent DUPLOMB, Marc MARTIN, Jean-Christophe MAURY, Thérèse BOUTARIN*

### **JEUDI 3 JUIN 2010**

*9 h30 : Visite de l'usine SABAROT à Loudes – Rencontre avec Monsieur Antoine WASSNER*

*11 h : Rencontre à la Chambre d'Agriculture avec Monsieur Gilbert BROS, président de la Chambre d'Agriculture, Monsieur Laurent DUPLOMB, secrétaire général de la Chambre d'Agriculture et Monsieur Jean-Paul NICOLAS, chef du service développement et*

*animation locale*

*14 h : Rencontre à St-Jeures avec Monsieur Eric PAUCHON, président du GIE des Fruits Rouges du Velay et Monsieur Denis CHIROUZE*

*16 h : Rencontre avec Messieurs François et Paul GERENTES à Araules*

*17h 30 : Rencontre au CER France au Puy-en-Velay avec Madame Sandrine JEAN et Monsieur Emmanuel MORIN*

**VENDREDI 4 JUIN 2010**

*8 H 45 : Point Presse à la Préfecture avec Laurent WAUQUIEZ*

*10 h : Rencontre avec Monsieur Pascal BOYER et visite du Panier Paysan à Monistrol/Loire*

*11 h : Visite de la Ferme CHAPUIS à Bas-en-Basset*

*14 h : Rencontre à la DDT avec Monsieur Jean-Pierre DAVID, responsable du G.L.A.C*

*15 h : rencontre avec Monsieur BREYSSE, Directeur de l'abattoir de Polignac et visite de l'abattoir et de la salle de découpe*

**MERCREDI 11 AOUT 2010**

*10 - 10 h 30 : Visite d'une exploitation agricole avec production laitière et lentilles en Agriculture Biologique depuis 10 ans EARL les AMPOUANS 43 St Christophe sur Dolaizon*

*14 h : visite d'une exploitation agricole produisant des veaux de boucherie avec la Coopérative des Veaux des Monts du Velay EARL des Espaces M. DESSIMOND- Uveyres- 43 St Geneys pres St Paulien*

*15 h 30 : Rencontre avec Bernard DAUDET sur la production de lentille*

*16 h 15 : Rencontre avec Laurent DUPLOMB sur la mise en œuvre du PER du VELAY sur les circuits courts*

*17h : Rencontre avec Laurent DUPLOMB sur le devenir de la zone 3A (ex-URCVL) sur le Margeride*

**JEUDI 11 AOUT 2010**

*8 h 30: Rencontre au CER France-Haute-Loire avec Elodie CHAMLA Stagiaire sur les possibilités de développement des filières biologiques accompagnée de Denis HERLET responsable de l'équipe Conseiller.*

*10 h 30 : Rencontre avec Régine TENDILLE chargée des réseaux de références lait, et Daniel TEYSSIER Chef de service Développement et animation des filières élevage*

*(Directeur de l'EDE et du Contrôle laitier) et Patrice MOUNIER adjoint au Chef de service, accompagnés d'un stagiaire sur la filière lait bio*

*14 h 30: Visite avec Monsieur le Préfet Richard DIDIER des Salaisons MEJEAN à Costaros*

**MARDI 14 SEPTEMBRE 2010**

*10h : Visite de la Fromagerie du VELAY avec le Directeur du site M. LELEUCH*

*14 h : Visite de l'installation de méthanisation du GAEC du ROITELET II (M. ROCHER Franck) à Siaugues Ste Marie*

*16 h : Rencontre avec Jean-Luc COMBES responsable de la SARL HAUT-ALLIER QUALITE à l'Atelier à proximité de l'abattoir de Brioude*

*18 h 30 Rencontre avec Jean-Christophe MAURY Chargé de Mission sur le Pays du Velay et M. VIDAL de TRANS'LEGUMES sur la mise en place de la Plate forme logistique prévue dans le PER «circuits courts et restauration collectives en terre vellave »*

**MERCREDI 15 SEPTEMBRE 2010**

*9 h : Rencontre à la Compagnie Fromagère de la Vallée de l'Ance (CFVA) à Beauzac avec Monsieur SEILLIER responsable du site*

*11 h : Rencontre à la mairie de ST PAULIEN avec Laurent DUPLOMB sur la collecte de la zone Margeride*

*14 h : Rencontre avec M. SOULHOL à la Fromagerie RICHEMONT à Brioude*

**MARDI 9 NOVEMBRE 2010**

*10 h : Rencontre avec le Bureau de la Chambre d'agriculture pour présentation de l'étude et réaction des professionnels*

*15h : Réunion chez le Préfet au sujet des producteurs de la région de Saugues*

## **Annexe 3 : Estimation de la valeur de la production organisée en diversification**

### **1. Fromages fermiers**

#### **Fromage « Le Velay », fromage aux artisans**

- fromage fermier au lait de vache, fromage « qui vit », goût qui change selon la saison, selon la qualité des herbages et les conditions d'affinage de chaque cave,
- 26 producteurs dans l'association « Fromage Le Velay » (50 au total), 160 t/an, 13 €/kg,
- problème d'homogénéité de la production, tendance à stagner
- **estimation de la valeur de la production organisée 2 M€**

#### **Fromage de chèvre et de brebis, le « Chabrirou du Velay »**

- une centaine de producteurs au total, 12 éleveurs au Syndicat caprin,
- chacun a son fromage
- marché local probablement à saturation

### **2. Viande**

#### **Veau « Vedelou » et « Veau des Monts du Velay »,**

- veau d'un mois, croisé Charolais ou Montbéliard, exporté traditionnellement vers l'Italie
- veau nourri exclusivement au lait entier, au biberon ou au distributeur automatique d'aliment, le "Vedelou" bénéficie d'un Label Rouge depuis 2000
- tendance à la spécialisation, contraintes de travail, difficulté de renouvellement
- concerne 4500 veaux commercialisés par la coopérative (15 000 au total), valeur 800 à 1000 €/veau, **d'où estimation de la valeur de la production organisée 4 M€**

#### **« Fin gras du Mézenc »**

- viande bovine obtenue à partir de génisses et bœufs nés et élevés sur le massif du Mézenc à plus de 1100 mètres d'altitude, production basée sur une pratique ancestrale : l'engraissement hivernal au foin de prairies naturelles, produit disponible de février à juin.
- AOP obtenue en 2006.
- concerne 80 producteurs, 450 animaux/an, association « Fin gras du Mézenc », valeur 1500 €/animal, **d'où estimation de la valeur de la production organisée 0,7 M€**

#### **« Limousine des Monts du Velay »**

1. viande de bœuf basée sur les qualités bouchères de la race Limousine et le dynamisme des éleveurs qui engraissent dans leurs étables génisses et jeunes bovins
2. 50 producteurs, 550 animaux, vendus à 200-240 kg, 3 à 4 €/kg de carcasse, **d'où estimation de la valeur de la production organisée 0,4 M€.**

#### **« Porc de Haute Loire »**

- production traditionnelle de la Haute Loire
- 40 producteurs dans « l'Association de Promotion du Porc de Haute Loire », 200 porcs/semaine, soit 10 000 porcs/an à 130 €/porc, vendus en GMS et auprès des bouchers locaux, importance pour le maintien des 3 abattoirs de proximité, légère plus value pour les éleveurs par rapport à un porc ordinaire (0,05 €/kg).
- une petite part transformée en charcuterie (saucissons, lard, pâtés, jambons et boudins)
- **estimation de la valeur de la production organisée 1,3 M€/an,**

### **3. Productions végétales**

#### **« Perles rouges du Velay »**

- 40 producteurs au sein du GIE, 470 t de fraises, framboises, cassis,
- difficulté à trouver des producteurs, problème de gestion de main d'œuvre pour la cueillette,
- produits bien positionnés dans l'année par rapport aux autres productions françaises et étrangères, marché en plein développement
- **estimation de la valeur de la production organisée 2 M€**

Les autres initiatives, « Agneau noir du Velay », « Pomme de terre de Craponne », brasserie Vellavia,... ont une importance moindre.

#### **Annexe 4 : La déclinaison des axes de travail en programmes d'actions**

Il ne nous a pas paru souhaitable d'entrer dans la déclinaison des axes de travail en programmes d'action, car il importe d'abord que les professionnels valident ceux-ci, avant de s'engager dans une deuxième phase qui va impliquer du temps, de la concertation et, le cas échéant, des moyens financiers pour faire appel à des consultants.

En effet, dans notre esprit, à l'exception de certaines actions qui ont un caractère qualitatif (ex : maintenir de bonnes relations avec les industriels) les programmes d'actions doivent avoir des objectifs en termes de tonnage, de chiffre d'affaires et de revenu visés, avec la définition des opérateurs concernés et des moyens nécessaires.

Au stade de la définition de ces programmes d'actions, il s'agit de se rapprocher de la notion de « Plan d'affaires » (Business Plan en anglais).

Dans l'immédiat, il y a lieu de réfléchir à la démarche qui va permettre de préciser les actions ou études à engager derrière chaque axe de travail et au calendrier correspondant.

A titre d'exemple, derrière l'axe « **sécurisation des débouchés et amélioration de l'efficacité des systèmes de production dans la filière laitière** », on peut esquisser les actions suivantes :

- ***maintien des usines existantes*** : mise au point avec Sodiaal du financement des investissements nécessaires à la modernisation de l'usine du PUY en rapport avec le développement prévu de produits, réalisation avant fin mars 2011
- ***abaissement des coûts de collecte*** : mise en place d'un groupe de travail entre industriels et producteurs laitiers pour procéder à l'optimisation des circuits de collecte, débouchant sur de nouveaux échanges de producteurs, réalisation de l'étude avant fin mars 2011
- ***différentiation des produits, lait bio*** : concertation entre producteurs et industriels, usine par usine, pour identifier des producteurs et définir les circuits de collecte qui pourraient passer en bio, réalisation avant fin juin 2011
- ***différentiation des produits, lait de montagne*** : concertation entre producteurs et industriels, d'abord usine par usine, pour maximiser les collectes pour lesquelles la valorisation montagne est possible, puis au niveau du Massif Central sur l'intérêt ou non d'une marque spécifique portée par les producteurs, réalisation avant fin mars 2011
- ***amélioration de l'efficacité des systèmes laitiers*** : mise à plat des moyens d'encadrement technique et économique des producteurs laitiers en vue d'améliorer les résultats obtenus et diminuer le coût de m'encadrement, réalisation avant fin juin 2011.

Une arborescence des actions par axe et un agenda sont à établir.

## **Annexe 5 : Rappel des recommandations**

La mission recommande de poursuivre le travail engagé selon 8 axes :

**1 : La sécurisation des débouchés et l'amélioration de l'efficacité des systèmes de production dans la filière laitière ;**

**2 : La possibilité de tirer parti des soutiens aux systèmes herbagers ;**

**3 : Le développement d'opérateurs d'aval en capacité de promouvoir des produits différenciés sur des marchés rémunérateurs pour les porcs.**

**4 : Le rétablissement d'un fonctionnement harmonieux de l'interprofession pour la lentille ;**

**5 : L'élargissement des débouchés des produits fermiers, dont les produits bio ;**

**6 : La diversification des revenus des exploitations d'élevage par la production d'énergie ;**

**7 : L'optimisation du système d'appui technique et économique aux producteurs ;**

**8 : L'installation des jeunes agriculteurs ;**

**et d'établir dans les prochains mois des plans d'actions opérationnels dans ces différents domaines.**