



ÉTUDE DE CAS: Contract Rearing

Introduction

L'élevage contractuel de génisses de remplacement est un concept relativement nouveau en Irlande, qui est apparu à mesure que les exploitations laitières se sont développées et que la disponibilité de terres autour de la salle de traite limite l'expansion ou la quantité de lait qui peut être produite à partir de la ferme. Par conséquent, certains producteurs laitiers ont conclu des ententes en vertu desquelles ils engagent un autre producteur pour élever leurs génisses de remplacement. Elle s'adresse aux agriculteurs qui ont non seulement des terres limitées, mais aussi à ceux qui sont soumis à la pression de la main-d'œuvre et qui ont un logement limité (Teagasc, 2017). Pour l'éleveur du contrat, il procure un revenu régulier, élimine la nécessité d'acheter des stocks et le risque associé aux entreprises de « stock secs » qui sont des entreprises qui n'ont pas de revenu à partir du secteur laitier mais bien en élevant des animaux de boucherie et en tirant profit à partir du secteur ovin et est potentiellement rentable (meilleur rendement que les entreprises de « stock sec »). Cependant, il y a des risques à prendre en compte, notamment :

- Risque d'épidémie ;
- Perte de contrôle de la gestion quotidienne des génisses (pour le propriétaire) ;
- Risque de mauvais rendement si l'agent contractuel n'est pas un gestionnaire compétent ; et
- Risque de conflit entre les parties (Teagasc, 2013).

John O'Connell exploite un service d'élevage de remplacement de génisses laitières sur sa ferme en collaboration avec son entreprise ovine. Sa ferme est située à Ballinamore, Co. Leitrim qui se trouve dans le nord-ouest de l'Irlande. Il élève actuellement des génisses pour un producteur laitier qui est situé à 120 km de là, dans le comté de Co. Mayo. Un lot de génisses a été élevé et retourné à la ferme laitière et le deuxième lot est maintenant à la ferme.

John est marié et père de trois enfants qui fréquentent l'école primaire et secondaire. John travaille à temps plein à la ferme et est également pompier à temps partiel pour le service d'incendie local et son épouse travaille à temps plein à l'extérieur de la ferme.

John est un collaborateur du programme BETTER Farm Sheep dirigé par Teagasc qui se concentre sur l'adoption des dernières technologies pour améliorer la durabilité des exploitations ovines. Le programme se concentre sur la gestion des prairies, l'élevage et les méthodes de production. En tant que ferme participante, John collabore étroitement avec le Teagasc et fournit des données sur la mise en œuvre des pratiques à la ferme et facilite le partage de cette information avec d'autres agriculteurs.

Renseignements de base



Ballinamore, Co. Leitrim

Nom Contract Rearing

Année de lancement Début de l'élevage sous contrat en 2014 (le contrat actuel a débuté en 2016)

Type de coopération Groupe de producteurs

Nombre d'agriculteurs/propriétaires fonciers/entrepreneurs/entreprises concernés

2 Agriculteurs

Données relatives à l'exploitation agricole

Description

John exploite 40 hectares de terrain lourd qui, en termes de production, est ajusté à l'équivalent de 35 hectares. La ferme est divisée en deux blocs de taille similaire. Environ 25 ha sont consacrés à la production ovine et 10 ha à l'élevage contractuel des génisses. L'élevage ovin est la principale entreprise de la ferme avec 250 brebis reproductrices. Il comprend les brebis Suffolk, Belclare et Texel. Le troupeau d'agneau en mi-saison avec une date de début typique du 8 au 10 mars. Le troupeau est conduit à un taux de chargement élevé (en particulier pour le type de terrain) et a un taux de sevrage élevé de l'agneau.

Traditionnellement, la ferme possédait un troupeau laitier, mais celui-ci a cessé en 2000. John aime et a toujours eu un intérêt pour les vaches laitières, mais le type de terrain et les fortes précipitations ont fait qu'il était difficile de tirer un revenu de l'activité laitière. Il a remplacé le troupeau laitier par des vaches allaitantes et a aussi pris un emploi hors ferme. Le troupeau de vaches allaitantes a été augmenté à un niveau où l'exploitation comptait effectivement 80 % de vaches allaitantes/bovins et 20 % de moutons.

L'économie et la rentabilité de l'entreprise de sucreries ont fait l'objet d'un examen attentif. La longue période d'hivernage et les besoins en fourrage du troupeau de vaches allaitantes ont fait qu'elles n'étaient pas rentables et que l'exploitation ovine offrait un meilleur rendement par hectare. En conséquence, il a vendu le troupeau de vaches allaitantes en 2013 et a augmenté le cheptel de moutons aux niveaux actuels. Malgré le terrain accidenté et les fortes pluies, John parvient à obtenir un niveau élevé de croissance de l'herbe sur la ferme. L'avantage des moutons est qu'ils utilisent une proportion beaucoup plus élevée de l'herbe que les vaches allaitantes qui avaient tendance à

piétiner et à gaspiller plus d'herbe, en particulier dans les mauvaises conditions du sol.

Il exploite également une entreprise de « chambres d'hôtes » d'hiver pour certaines vaches allaitantes, dans le cadre de laquelle il fournit l'hébergement hivernal et la nourriture pour le bétail appartenant à un autre agriculteur. Ces animaux ne broutent pas sa ferme, mais il les entretient pendant la période de logement.

Données du processus de coopération

Dans le cadre de l'entreprise mixte de la ferme, John exploite maintenant un service d'élevage à contrat de génisses laitières de remplacement.

Origines de l'élevage sous contrat

Après la vente du troupeau de vaches allaitantes en 2013, John a augmenté la taille de son troupeau de moutons. Toutefois, il voulait aussi envisager d'autres options pour améliorer les flux de trésorerie et le potentiel de revenu de sa ferme. Il a exploré ses options avec son conseiller Teagasc local. On lui a conseillé d'envisager la possibilité d'un élevage sous contrat. Il avait de l'expérience dans l'élevage laitier, un intérêt et un amour pour les animaux laitiers et il a pensé que l'élevage sous contrat pourrait lui convenir et qu'il pourrait aussi obtenir de bons résultats de sa part.

Son conseiller du Teagasc a mis sur pied un " groupe de discussion d'éleveurs contractuels " où les agriculteurs qui participent et envisagent de participer à l'élevage sous contrat peuvent échanger des idées et des informations. John a assisté à un certain nombre de réunions de ce groupe avant de décider de s'engager dans l'élevage sous contrat. John continue d'être un membre actif de ce groupe et a organisé des réunions de groupe sur sa ferme. Il y a maintenant 20 agriculteurs qui participent au groupe de discussion.

Le conseiller du Teagasc a identifié un producteur laitier intéressé d'élever ses génisses à contrat et l'a mis en contact avec John. Il a terminé une année complète d'élevage à contrat pour le producteur laitier actuel et le deuxième lot de génisses est maintenant sur sa ferme. Avant cela, il a été élevé sous contrat pour un autre producteur laitier.

"L'éducation sous contrat, c'est comme un mariage."

L'élevage sous contrat en pratique

Après le premier contact, John a rencontré Teagasc et le producteur laitier et ils ont élaboré un contrat pour couvrir les divers éléments, y compris la performance des animaux, la gestion, l'élevage et les paiements. Le Teagasc a fourni un modèle d'accord qu'il a modifié pour répondre à ses propres besoins. Les paiements sont basés sur un taux journalier par génisse et sont reçus sur 10 mois de l'année. Le conseiller du Teagasc joue le rôle de médiateur entre les deux agriculteurs (si nécessaire).

Les éléments clés du contrat concernent le taux de croissance (gain de poids) et le taux de croissance au cours du premier semestre. Les génisses sont pesées 3 à 4 fois par an. Dans le cadre de son contrat, John est responsable de l'insémination des génisses.

“Il n'y a pas deux contrats qui se ressemblent - cela dépend des agriculteurs concernés.”

Les génisses nées au printemps arrivent à la ferme de John le 1er décembre de chaque année. Il s'agit d'un croisement d'une jersey frison néo-zélandais qui pèse généralement entre 130 et 190 kg. Elles restent à la ferme pendant 1 an jusqu'au 1er décembre suivant, date à laquelle elles retournent gestante à la ferme laitière et un nouveau lot de génisses prend leur place sur la ferme.

Au cours de l'année, le producteur laitier appelle plusieurs fois la ferme pour suivre les progrès réalisés. Les médicaments/vaccins sont fournis par l'agriculteur et administrés par John au besoin.

“Chaque fois que le producteur laitier voyait les génisses, il était satisfait et la relation et la confiance entre nous s'amélioraient.”

Les bénéfices de l'élevage sous contrat

John en est maintenant à sa deuxième année d'élevage sous contrat avec cet agriculteur et il est satisfait à ce jour. Il n'a pas encore entrepris d'analyser les avantages financiers exacts, mais il prévoit le faire avec son conseiller. Cependant, il identifie un certain nombre d'avantages à l'élevage sous contrat, notamment :

- Une nouvelle entreprise potentielle et plus rentable pour les producteurs de « stock secs » ;
- Flux de trésorerie régulier pour l'éleveur du contrat ;
- Moins de risques que pour le commerce du bétail ;
- Aucun investissement n'est nécessaire dans le secteur de l'élevage ;
- Convient et s'intègre à d'autres entreprises agricoles ;
- L'augmentation de la demande de services de la part des producteurs laitiers ; et
- Le contrat couvre les détails et les objectifs.

John a également identifié les avantages de l'élevage sous contrat du point de vue de l'éleveur laitier, y compris :

- Réduction de la demande de main-d'œuvre à la ferme ;
- Réduction du taux de chargement et de la demande d'herbe ;
- Possibilité d'augmenter la superficie des terres disponibles pour la traite des vaches ;
- Réduction du nombre de groupes d'animaux à la ferme ; et
- Potentiel d'amélioration de la performance des animaux.

Challenges/Menaces de l'élevage sous contrat

Bien que le contrat actuel fonctionne bien et que John ne voit pas de défis majeurs à relever. Il affirme que le contrat repose énormément sur la confiance entre les deux agriculteurs et que s'il y a un manque de confiance ou si la confiance s'effondre, alors le contrat risque de ne pas fonctionner.

L'éleveur contractuel doit être un agriculteur efficace (en particulier dans la gestion des prairies) pour être en mesure d'atteindre les objectifs souhaités pour les génisses et si ce n'est pas le cas, leurs revenus seront compromis.

Les producteurs laitiers peuvent avoir de la difficulté à s'engager envers le concept d'un autre producteur qui élève leurs génisses de remplacement et s'ils ne s'engagent pas pleinement, ils peuvent ne pas faire confiance à l'élevage

sous contrat et peuvent être plus susceptibles de trouver une faute.

“Certains fermiers ont du mal à s’engager avec un autre fermier pour élever leurs génisses de remplacement.”

En s’engageant auprès de son groupe de discussion et des conseillers du Teagasc, John a été en mesure d’identifier les questions qui devaient être discutées avec l’éleveur laitier, telles que la performance des animaux plus faibles ou plus légers, les taux de gestation visés et la gestion globale. Les agriculteurs qui opèrent sans le soutien d’un groupe de discussion et les conseils du Teagasc peuvent trouver plus difficile d’identifier et d’aborder les questions qui les préoccupent.

Cependant, un défi/menace important pour les souscripteurs de contrats est que les contrats ne sont valables que pour un an. Par conséquent, si le producteur laitier décide de ne pas renouveler le contrat à une étape ultérieure, l’éleveur du contrat a perdu sa source de revenu régulier et devra identifier un autre éleveur qui a besoin de génisses élevées ou d’acheter du bétail qui nécessite un capital considérable. L’avenir de l’entreprise est hors de leur contrôle direct.

La présence du bétail d’un autre agriculteur sur la ferme de l’éleveur contractuel augmente le risque de maladie pour cet agriculteur et ses voisins. L’incidence de la maladie pourrait non seulement entraîner des pertes financières, mais aussi des restrictions aux déplacements des animaux. Ce n’est pas un problème important pour John actuellement, car il possède une ferme à prédominance ovine et il exploite également les génisses sous contrat sur sa pourvoirie.

John reçoit le bétail à l’âge de 9-10 mois, mais d’autres éleveurs contractuels le reçoivent peu après la naissance, ce qui augmente le risque pour eux de produire des animaux sains.

Comme un contrat type comprend un taux de grossesse cible, les contractuels éleveurs courent le risque de problèmes de fécondité et de taux de conception.

“Avoir la responsabilité d’un autre troupeau d’agriculteurs est toujours un risque.”

Satisfaction avec l’élevage sous contrat

Dans l’ensemble, John est très satisfait de l’élevage sous contrat, car il fournit un flux de trésorerie régulier, les génisses donnent de bons résultats, il atteint ses objectifs et le producteur laitier est satisfait. Cependant, il lui a fallu un certain nombre de tentatives pour trouver un agriculteur compatible avec qui travailler. De plus, les deux agriculteurs ont entamé des discussions continues pour peaufiner l’arrangement afin qu’il fonctionne pour eux deux.

“Dans l’ensemble, il y a plus de points positifs que de points négatifs dans l’élevage sous contrat.”

Connaissances, Compétences et Enseignements

L’élevage sous contrat est axé sur la performance des animaux en termes de gain de poids et de taux de gestation des génisses de remplacement. Par conséquent, les compétences de base en gestion agricole et en élevage sont d’une importance capitale. John identifie la gestion des prairies et la production d’ensilage de qualité comme étant

essentielles à la rentabilité de l'élevage sous contrat sur sa ferme. Malgré les terres difficiles et les fortes précipitations, il atteint des taux élevés de croissance et d'utilisation de l'herbe pâturée par les génisses.

Afin d'atteindre des taux de gestation élevés et un vêlage compact, les éleveurs contractuels doivent être qualifiés dans la gestion des génisses reproductrices.

Comme les contrats sont généralement basés sur un taux journalier par génisse, les éleveurs de contrats doivent être des gestionnaires financiers compétents et être en mesure de contrôler les coûts. Ce faisant, ils devraient être en mesure de voir des possibilités de réduire leurs coûts ou d'augmenter leurs marges, par exemple dans les domaines de l'alimentation concentrée, des vaccinations ou des médicaments. Les agriculteurs doivent être soutenus par le Teagasc pour surveiller étroitement les coûts et évaluer la rentabilité.

John n'a reçu aucune formation spécifique liée à l'élevage sous contrat. Cependant, il identifie le soutien, les conseils et l'orientation fournis par le Teagasc et par sa participation à un groupe de discussion sur l'élevage sous contrat comme étant d'une importance critique pour lui et pour tout agriculteur qui pratique ou envisage de pratiquer l'élevage sous contrat.

Il recommande que d'autres groupes de discussion sur l'élevage sous contrat soient créés et que davantage d'informations soient mises à la disposition des agriculteurs à ce sujet. Afin de faciliter la discussion, l'échange d'informations et la mise en réseau des agriculteurs intéressés par l'élevage sous contrat (producteurs laitiers et éleveurs sous contrat), il est nécessaire d'organiser davantage d'événements/activités, notamment des séminaires, des conférences, des marches agricoles et des journées portes ouvertes.

Il est également important d'établir et de favoriser les relations et la confiance entre l'éleveur et le producteur laitier. Cependant, John croit que l'établissement d'un climat de confiance est une chose sur laquelle les deux agriculteurs doivent travailler plutôt que de recevoir une formation. L'accès à l'information, aux conseils et à l'expérience des autres permettra de mieux outiller et d'informer les agriculteurs sur les questions qui peuvent avoir une incidence sur une rupture dans les relations et la confiance.

"J'ai un intérêt et un amour pour les produits laitiers - je sais comment m'occuper des génisses de remplacement et les nourrir."

Avis/Recommandation

Parmi les leçons tirées de l'expérience de John en matière d'éducation sous contrat, mentionnons les suivantes :

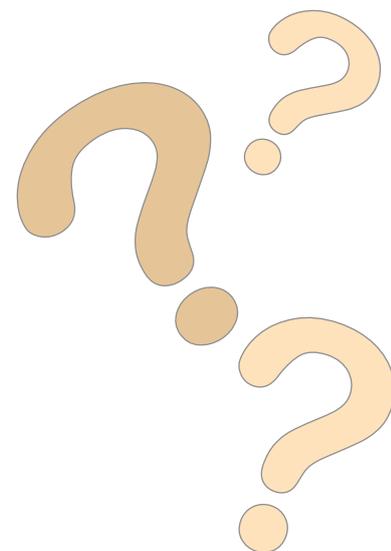
- Il est important de trouver un agriculteur compatible ;
- La confiance entre le producteur laitier et l'éleveur sous contrat est essentielle ;
- Le Teagasc offre de bons conseils indépendants et les agriculteurs devraient en tirer profit ;
- Le groupe de discussion offre une excellente occasion de partager des expériences avec d'autres agriculteurs et d'apprendre les uns des autres ;
- Un contrat clair est important, mais il n'y en a pas deux qui seront exactement les mêmes - ils doivent être adaptés à des besoins et à des circonstances spécifiques.
- Les flux de trésorerie réguliers sont importants et réduisent également les possibilités de désaccord et le risque pour le souscripteur du contrat.

“ La confiance est très importante - c'est 90% de l'ensemble du contrat - si vous n'avez pas confiance, il n'y a rien. ”

“ L'éducation sous contrat, c'est comme s'occuper des enfants de quelqu'un d'autre - vous allez prendre soin d'eux d'une manière encore plus spéciale. ”

Requêtes/questions

- L'élevage sous contrat pourrait-il être l'occasion d'améliorer la rentabilité de votre ferme ?
- Avez-vous les compétences en gestion agricole nécessaires pour atteindre les objectifs de rendement souhaités ?
- Seriez-vous prêt à prendre le risque de gérer la performance et l'élevage d'une autre génisse de remplacement d'un autre éleveur ?



Mots clés

Mots clés de coopération

Elevage sous contrat
Suivi/conseil
Groupe de producteurs

Ferme Mots clés

Ferme(s) laitière(s)
Agneau/mouton
Bétail

Partenaires



Limerick Institute of Technology:
(Irlande)
www.lit.ie/rdi



Hof und Leben GmbH
(Allemagne)
www.hofundleben.de



Asociace
soukromého
zemědělství ČR

Asociace Soukromeho Zemedelstvi
Ceske Republiky (République Tchèque)
www.asz.cz



On Projects Advising SL
(Espagne)
www.onprojects.es



Union de Agricultores y Ganaderos-
Jovenes Agricultores de Jaén (Espagne)
www.coagjaen.es



Biotehniški Center Naklo
(La Slovénie)
www.bc-naklo.si



Confederazione Italiana Agricoltori Toscana
(Italie)
www.ciatoscana.eu



European Landowners' Organisation
(Belgique)
www.europeanlandowners.org

Média sociaux:



/CoFarm
www.facebook.com/CoFarm-1793897127551330



/COFARM_ERASMUS
www.twitter.com/COFARM_ERASMUS

Site web du projet:

www.cofarm-erasmus.eu



Cofinancé par le
programme Erasmus+
de l'Union européenne

Ce projet a été financé avec le soutien de la Commission européenne. Cette publication n'engage que son auteur et la Commission n'est pas responsable de l'usage qui pourrait être fait des informations qui y sont contenues.
CO-FARM: Enhancing COoperation amongst FARMing entrepreneurs
Numéro du projet: 2016-1-IE01-KA202-016870