

# FERMOSCOPIE

## LAIT

EDITION 2021



## RÉSULTATS 2020 DES EXPLOITATIONS LAITIÈRES

## STRATÉGIE 2030, COMMENT RESTER DANS LA COURSE ?

# Introduction

Ce document est réalisé par le groupe références de Cerfrance Rhône & Lyon et ne peut être diffusé sans son accord.  
Les repères économiques sont issus des comptabilités 2017 d'exploitations adhérentes aux Cerfrances de Rhône-Alpes.

## Sommaire



Bovins lait conventionnel Rhône



Bovins lait bio



Stratégie 2030 : Comment rester dans la course



Notre offre de service



## Méthodologie

### UN TAUX DE SPÉCIALISATION À 70%

Chaque exploitation est classée en fonction de son orientation technico-économique dominante. Une exploitation est intégrée à une filière lorsque le produit net de cette filière est supérieur à **70 % du produit net total** hors aides de l'exploitation.

### UN CRITÈRE DE PERFORMANCE : VALEUR AJOUTÉE / PRODUITS NETS

Le critère **Valeur Ajoutée/Produits nets** de primes permet de déterminer les exploitations les plus performantes (le 1/4 supérieur : le quart des exploitations de l'échantillon qui ont le ratio VA / produits nets le plus élevé) et les exploitations les moins performantes (le 1/4 inférieur : le quart des exploitations de l'échantillon qui ont le ratio VA / produits nets le plus faible). Cette méthode de calcul permet de classer les exploitations selon leur **efficacité**, indépendamment de leur taille de structure, de leurs subventions, de leurs investissements récents ou encore de leurs résultats économiques des années précédentes.

### UNE HOMOGENÉITÉ STATISTIQUE

Pour améliorer l'homogénéité des groupes étudiés, un calcul statistique permet d'écarter les exploitations aux résultats atypiques. Par conséquent, les exploitations retenues dans une filière n'ont pas une Valeur ajoutée / produits qui dépasse la **moyenne du groupe +/- 2 écarts-types**.

## Abréviations

<b>AOP</b>	Appellation d'Origine Protégée
<b>CT</b>	Court Terme
<b>Ha</b>	Hectares
<b>HI</b>	Hectolitre
<b>IGP</b>	Indication Géographique Protégée
<b>LMT</b>	Long et Moyen Terme

<b>SAU</b>	Surface Agricole Utile
<b>SFP</b>	Surface Fourragère Principale
<b>UTH</b>	Unité de Travail Humain
<b>UTHF</b>	Unité de Travail Humain Familiale
<b>VL</b>	Vache Laitière
<b>UTH</b>	Unité de Travail Humain

## Contact

Pour toutes questions relatives à ce document, vous pouvez contacter :  
Damien RAFFIN, Cerfrance Rhône : [draffin@69.cerfrance.fr](mailto:draffin@69.cerfrance.fr)



# Bovins Lait Conventionnel

## Rhone

Données 2020 - clôtures 2nd semestre

# Les 1/4 inférieurs et 1/4 supérieurs sont calculés en fonction du ratio Valeur ajoutée / produits nets.

# Les dossiers retenus sont **spécialisés** : le produit lait est supérieur à 70% des produits hors primes

# Répartition des clôtures : Trimestre 1 = 0%, Trimestre 2 = 14%, Trimestre 3 = 26%, Trimestre 4 = 60%



### Les données technico-économiques

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>Nombre d'exploitations</b>	<b>72</b>	<b>18</b>	<b>72</b>	<b>18</b>
UTH familiales	1,5	1,3	1,4	1,4
UTH salariées	0,1	0,1	0,1	0,1
<b>SAU (Ha)</b>	<b>70</b>	<b>67</b>	<b>72</b>	<b>66</b>
Dont SFP	66,3	62,7	67,6	61,9
Dont maïs ensilage	10,4	8,6	10,8	12,3
Individuel	54%	67%	54%	44%
Société (GAEC, EARL, ...)	46%	33%	46%	56%
<b>Nombre de vaches laitières</b>	<b>51</b>	<b>44</b>	<b>52</b>	<b>53</b>
<b>Quantité de lait vendu (L)</b>	<b>332 133</b>	<b>264 672</b>	<b>346 448</b>	<b>368 712</b>
Prix moyen du lait (€ / 1000 L)	358	347	356	363
Productivité (lait vendu / UTH)	214 145	197 026	238 518	261 395
Intensification (lait vendu / ha de SFP)	5 012	4 223	5 126	5 953
Taux de spécialisation bovins lait	90%	92%	91%	90%



### De l'EBE à la Marge d'Orientation

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>Excédent Brut d'Exploitation</b>	<b>59 143 €</b>	<b>34 352 €</b>	<b>64 049 €</b>	<b>83 988 €</b>
EBE / Produits courants	31%	23%	33%	41%
EBE / UTHF	40 621 €	26 884 €	46 899 €	62 137 €
EBE / 1000L	178 €	130 €	185 €	228 €
<b>- Annuités &amp; Frais financiers CT</b>	<b>24 687 €</b>	<b>19 450 €</b>	<b>27 076 €</b>	<b>31 262 €</b>
Annuités / EBE	42%	57%	42%	37%
<i>* Les annuités n'intègrent pas les prêts personnels professionnels des associés</i>				
<b>= Revenu Disponible</b>	<b>34 456 €</b>	<b>14 901 €</b>	<b>36 974 €</b>	<b>52 727 €</b>
Revenu disponible / UTHF	23 665 €	11 662 €	27 073 €	39 009 €
<b>- Prélèvements privés ou associés</b>	<b>21 556 €</b>	<b>16 496 €</b>	<b>29 968 €</b>	<b>36 944 €</b>
Prélèvements privés / UTHF	14 805 €	12 910 €	21 943 €	27 332 €
<b>= CAF (Capacité d'Autofinancement)</b>	<b>12 900 €</b>	<b>-1 595 €</b>	<b>7 006 €</b>	<b>15 782 €</b>
<b>Marge d'Orientation **</b>	<b>3 007 €</b>	<b>-12 699 €</b>	<b>7 475 €</b>	<b>23 531 €</b>
Marge d'Orientation / UTHF	2 065 €	-9 938 €	5 473 €	17 409 €
Marge d'Orientation / 1000L	9 €	-48 €	22 €	64 €

\*\* CAF pour une rémunération de 1,5 SMIC net par UTHF

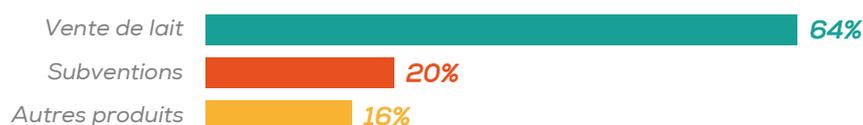
Bovins Lait Conventionnel



## Les produits courants

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>Produits courants</b>	<b>188 619 €</b>	<b>149 404 €</b>	<b>193 141 €</b>	<b>204 558 €</b>
Produit élevage bovin lait	136 212 €	103 247 €	140 125 €	152 228 €
<i>Dont vente de lait</i>	119 032 €	91 872 €	123 416 €	133 662 €
<i>Dont coproduits viande</i>	17 147 €	11 375 €	16 686 €	18 566 €
Produits végétaux	3 181 €	-836 €	1 685 €	5 565 €
Aides globales	37 781	36 692	39 282	35 579
Autres produits	11 445	10 301	12 050	11 186

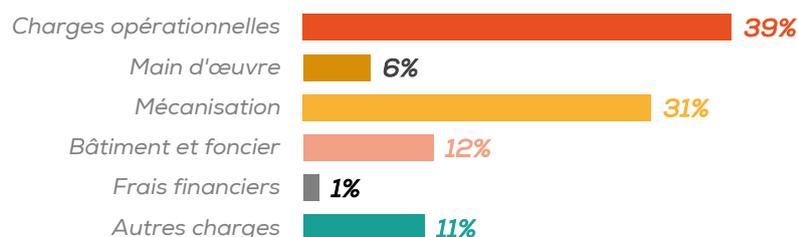
### Répartition des produits



## Les charges courantes

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>Charges courantes</b>	<b>166 138 €</b>	<b>141 917 €</b>	<b>167 232 €</b>	<b>167 980 €</b>
Charges opérationnelles	65 844 €	57 033 €	64 500 €	58 177 €
<i>Dont charges de culture</i>	11 483 €	11 054 €	11 928 €	11 199 €
<i>Dont aliments achetés</i>	34 393 €	27 265 €	32 526 €	29 400 €
<i>Dont frais vétérinaires</i>	5 713 €	5 356 €	5 508 €	5 167 €
<i>Dont autres frais divers d'élevage</i>	14 256 €	13 358 €	14 539 €	12 411 €
Main d'œuvre	9 907 €	7 720 €	10 105 €	10 696 €
Mécanisation	51 761 €	41 682 €	52 372 €	55 965 €
<i>Dont amortissements</i>	25 210 €	18 783 €	25 924 €	31 339 €
Bâtiment et foncier	19 074 €	15 246 €	19 590 €	21 366 €
<i>Dont amortissements</i>	9 935 €	6 507 €	10 084 €	13 005 €
Frais financiers	2 616 €	2 003 €	2 395 €	3 326 €
Autres charges	16 936 €	18 234 €	18 271 €	18 451 €

### Répartition des charges



	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>Résultat courant</b>	<b>22 482 €</b>	<b>7 487 €</b>	<b>25 909 €</b>	<b>36 578 €</b>
<i>Résultat courant / UTHF</i>	15 441 €	5 859 €	18 971 €	27 061 €



### L'analyse de la trésorerie

	2019
<b>CAF</b>	<b>12 900 €</b>
- Autofinancement des investissements	3 707 €
+ Investissements bruts	37 614 €
- Emprunts nouveaux	24 874 €
- Subventions équipements	3 383 €
- Cessions immobilisations	5 650 €
- Variations de stocks	2 251 €
<b>= Variation de Trésorerie Nette Globale</b>	<b>6 942 €</b>

1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
-1 595 €	7 006 €	15 782 €
-7 474 €	-1 995 €	4 539 €
36 128 €	43 686 €	51 497 €
22 044 €	26 138 €	32 577 €
6 546 €	8 095 €	5 940 €
15 011 €	11 449 €	8 441 €
-2 759 €	-1 620 €	2 153 €
<b>8 639 €</b>	<b>10 621 €</b>	<b>9 090 €</b>



### L'analyse du bilan

	2019
<b>ACTIF</b>	
Actif immobilisé	268 909 €
Terres	5 616 €
Actif circulant	141 269 €
Stocks et avances aux cultures	56 989 €
Créances	51 230 €
Disponibles	33 050 €
<b>Total de l'actif</b>	<b>410 178 €</b>

1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
215 012 €	275 146 €	309 322 €
8 983 €	5 616 €	6 170 €
114 314 €	147 423 €	164 568 €
54 884 €	54 767 €	54 857 €
46 346 €	52 972 €	55 550 €
13 084 €	39 684 €	54 161 €
<b>329 326 €</b>	<b>422 569 €</b>	<b>473 890 €</b>

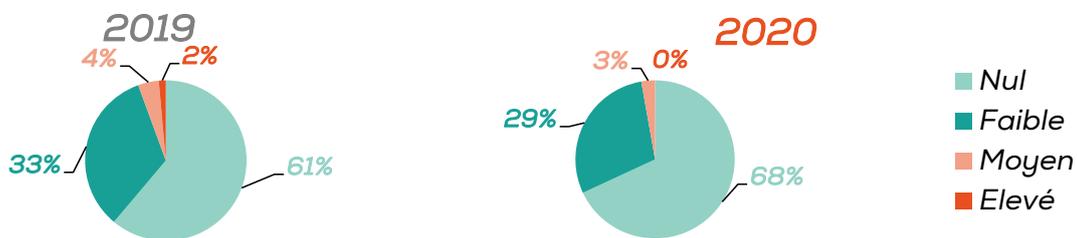
	2019
<b>PASSIF</b>	
Capitaux propres	223 025 €
Encours de prêts foncier	142 €
Encours de prêts LMT autres	138 836 €
Total des dettes CT	48 175 €
Total des dettes	187 153 €
<b>Total du passif</b>	<b>410 178 €</b>

1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
172 213 €	236 138 €	253 134 €
- €	93 €	- €
103 972 €	140 065 €	181 597 €
53 142 €	46 272 €	39 159 €
157 114 €	186 430 €	220 756 €
<b>329 326 €</b>	<b>422 569 €</b>	<b>473 890 €</b>



### Le risque financier

Le niveau de risque financier est déterminé selon la méthode des seuils de risque de l'étude de l'INRA-CNASEA 1998.



### Les besoins financiers de la campagne

	2019
Besoins du cycle de production *	175 586 €
Fonds de Roulement	93 090 €
% FDR / Besoins	53%
FDR en mois de besoins	6,4 mois

1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
150 798 €	186 153 €	188 658 €
61 172 €	101 164 €	125 404 €
41%	54%	66%
4,9 mois	6,5 mois	8 mois

\* Ensemble des charges courantes (hors amortissements et frais financiers), + annuités + prélèvements privés

Bovins Lait Conventionnel



## Le coût de production

en € /1000L

2019

1/4 inférieur  
2020

2020

1/4 supérieur  
2020

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>CHARGES OPÉRATIONNELLES</b>	<b>198</b>	<b>215</b>	<b>186</b>	<b>158</b>
Engrais	19	24	19	15
Semences	10	13	10	11
Produits phytosanitaires	5	6	5	4
Aliments achetés	104	103	94	80
Frais vétérinaires	17	20	16	14
Frais divers d'élevage	43	50	42	34
<b>+ CHARGES DE STRUCTURE</b>	<b>302</b>	<b>321</b>	<b>297</b>	<b>298</b>
<b>Main d'œuvre</b>	<b>30</b>	<b>29</b>	<b>29</b>	<b>29</b>
Charges salariales	8	8	8	7
Cotisations exploitants	22	21	21	22
<b>Mécanisation</b>	<b>156</b>	<b>157</b>	<b>151</b>	<b>152</b>
Carburants & lubrifiants	23	22	21	20
Entretiens	28	36	29	26
Travaux par entreprises	26	28	25	20
Charges diverses de mécanisation	2	1	2	1
Amortissements	76	71	75	85
<b>Bâtiment &amp; foncier</b>	<b>57</b>	<b>58</b>	<b>57</b>	<b>58</b>
Fermage et MAD	25	27	24	21
Charges diverses	3	6	3	2
Amortissements	30	25	29	35
<b>Frais financiers</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>9</b>
Intérêts LMT	7	7	7	9
Intérêts CT	0	0	0	1
<b>Frais généraux</b>	<b>51</b>	<b>69</b>	<b>53</b>	<b>50</b>
Eau, gaz, électricité	13	21	13	12
Divers	38	48	39	38
<b>= COÛT DE PRODUCTION</b>	<b>500</b>	<b>536</b>	<b>483</b>	<b>456</b>



## Le prix d'équilibre critique

en € /1000L

2019

1/4 inférieur  
2020

2020

1/4 supérieur  
2020

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
CHARGES hors amort. & FF	387	433	372	326
+ Rémunération des exploitants*	98	106	86	80
+ Annuités	74	73	78	85
- PRODUITS hors lait	-210	-217	-201	-192
<b>= PRIX D'ÉQUILIBRE CRITIQUE</b>	<b>349</b>	<b>395</b>	<b>335</b>	<b>299</b>
<i>* Rémunération fixée forfaitairement à 1,5 SMIC /UTHF</i>				
Prix moyen de vente	358	347	356	363
<b>MARGE D'ORIENTATION*</b>	<b>9</b>	<b>-48</b>	<b>22</b>	<b>64</b>

\* Prix de vente - prix d'équilibre critique



# Bovins Lait Bio

## Données 2020

# Les 1/4 inférieurs et 1/4 supérieurs sont calculés en fonction du ratio Valeur ajoutée / produits nets.

# Les dossiers retenus sont **spécialisés** : le produit lait est supérieur à 70% des produits hors primes

# Répartition des clôtures : Trimestre 1 = 31%, Trimestre 2 = 15%, Trimestre 3 = 13%, Trimestre 4 = 42%

### CONTEXTE DE LA FILIÈRE

2020 : le milliard ! 2021 : un équilibre à trouver.

Le volume de lait Bio collecté en 2020 a franchi le cap symbolique du milliard de litres (4,6% de la collecte nationale, soit quasiment un doublement par rapport à 2016, dernière grande vague de conversion). Mais cette croissance est plus rapide que la progression du marché qui montre des signes d'essoufflement, surtout depuis le deuxième semestre 2020. En conséquence l'équilibre offre/demande n'est pas atteint ce qui aura un impact sur le taux de déclassement et donc sur le prix final payé au producteur. Cette situation est conjoncturelle et amplifiée par la crise sanitaire mais les perspectives de développement de la demande restent réelles. Par ailleurs, la majorité des structures BIO d'AURA converties avant 2015 sont arrivées à la fin des aides PAC au maintien BIO (MAB) en 2019. Parallèlement le crédit d'impôt BIO a été reconduit pour 2 ans (2021/2022) et il est cumulable au crédit d'impôt HVE. A noter le report à janvier 2022 de la mise en oeuvre du nouveau cahier des charges AB.



## Les données technico-économiques

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>Nombre d'exploitations</b>	<b>96</b>	<b>24</b>	<b>96</b>	<b>24</b>
UTH familiales	1.7	1.6	1.7	2.0
UTH salariées	0.2	0.1	0.3	0.5
<b>SAU (Ha)</b>	<b>101</b>	<b>103</b>	<b>102</b>	<b>104</b>
<i>Dont SFP</i>	<i>89.4</i>	<i>93.3</i>	<i>91.1</i>	<i>88.9</i>
<i>Dont maïs ensilage</i>	<i>4.7</i>	<i>3.7</i>	<i>4.1</i>	<i>5.4</i>
Individuel	36%	42%	36%	33%
Société (GAEC, EARL, ...)	64%	58%	64%	67%
Nombre de vaches laitières	54	52	53	57
Quantité de lait vendu (L)	321 857	286 106	328 171	369 438
Prix moyen du lait (€ / 1000 L)	451	467	465	463
Productivité (lait vendu /UTH)	166 424	161 300	164 876	143 055
Intensification (lait vendu /ha de SFP)	3 599	3 067	3 603	4 155
Taux de spécialisation bovins lait	91%	91%	90%	88%

## De l'EBE à la Marge d'Orientation

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>Excédent Brut d'Exploitation</b>	<b>83 379 €</b>	<b>52 282 €</b>	<b>84 744 €</b>	<b>123 132 €</b>
EBE /Produits courants	33%	23%	33%	40%
EBE /UTHF	48 388 €	31 766 €	48 911 €	60 520 €
EBE /1000L	259 €	183 €	258 €	333 €
<b>- Annuités &amp; Frais financiers CT</b>	<b>38 745 €</b>	<b>33 623 €</b>	<b>41 759 €</b>	<b>55 307 €</b>
Annuités /EBE	46%	64%	49%	45%
<b>= Revenu Disponible</b>	<b>44 634 €</b>	<b>18 659 €</b>	<b>42 985 €</b>	<b>67 825 €</b>
Revenu disponible /UTHF	25 903 €	11 337 €	24 809 €	33 336 €
<b>- Prélèvements privés ou associés</b>	<b>39 821 €</b>	<b>27 501 €</b>	<b>40 263 €</b>	<b>52 849 €</b>
Prélèvements privés /UTHF	23 110 €	16 710 €	23 238 €	25 975 €
<b>= CAF (Capacité d'Autofinancement)</b>	<b>4 813 €</b>	<b>-8 842 €</b>	<b>2 722 €</b>	<b>14 976 €</b>
<b>Marge d'Orientation **</b>	<b>7 414 €</b>	<b>-16 891 €</b>	<b>5 560 €</b>	<b>23 878 €</b>
Marge d'Orientation /UTHF	4 303 €	-10 263 €	3 209 €	11 736 €
Marge d'Orientation /1000L	23 €	-59 €	17 €	65 €

\* Les annuités n'intègrent pas les prêts personnels professionnels des associés

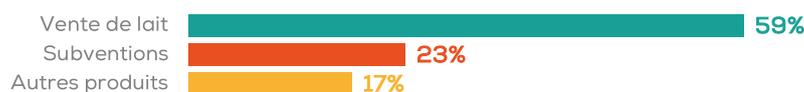
\*\* CAF pour une rémunération de 1,5 SMIC net par UTHF



## Les produits courants

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>Produits courants</b>	<b>250 490 €</b>	<b>223 540 €</b>	<b>256 842 €</b>	<b>309 805 €</b>
Produits élevage bovin lait	169 757 €	148 012 €	177 806 €	220 043 €
<i>Dont vente de lait</i>	145 266 €	133 470 €	152 549 €	171 114 €
<i>Dont coproduits viande</i>	17 461 €	14 542 €	17 536 €	20 178 €
Produits végétaux	2 360 €	4 621 €	3 892 €	8 200 €
Aides globales	63 577 €	60 202 €	59 459 €	58 377 €
Autres produits	14 795 €	10 705 €	15 685 €	23 185 €

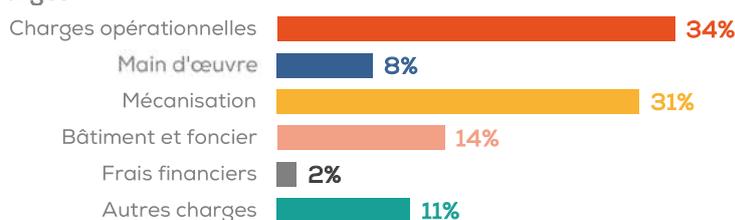
### Répartition des produits



## Les charges courantes

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>Charges courantes</b>	<b>220 948 €</b>	<b>214 127 €</b>	<b>230 437 €</b>	<b>264 469 €</b>
Charges opérationnelles	75 728 €	83 488 €	77 978 €	71 412 €
<i>Dont charges de culture</i>	8 795 €	8 045 €	9 316 €	11 508 €
<i>Dont aliments achetés</i>	44 275 €	50 886 €	44 750 €	31 799 €
<i>Dont frais vétérinaires</i>	4 249 €	4 318 €	4 150 €	4 616 €
<i>Dont autres frais divers d'élevage</i>	18 410 €	20 238 €	19 761 €	23 489 €
Main d'œuvre	18 182 €	11 788 €	18 708 €	30 110 €
Mécanisation	68 505 €	64 375 €	71 050 €	82 060 €
<i>Dont amortissements</i>	32 402 €	24 752 €	34 903 €	44 067 €
Bâtiment et foncier	29 606 €	28 260 €	32 815 €	42 596 €
<i>Dont amortissements</i>	17 529 €	14 825 €	19 786 €	29 463 €
Frais financiers	3 778 €	3 068 €	3 783 €	5 064 €
Autres charges	25 148 €	23 148 €	26 103 €	33 227 €

### Répartition des charges



	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>Résultat courant</b>	<b>29 542 €</b>	<b>9 413 €</b>	<b>26 405 €</b>	<b>45 336 €</b>
Résultat courant / UTHF	17 144 €	5 719 €	15 240 €	22 283 €
Résultat courant / produits	12%	4%	10%	15%



## La marge brute

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
Produits de l'atelier	169 757 €	148 012 €	177 806 €	220 043 €
- Charges opérationnelles	75 728 €	83 488 €	77 978 €	71 412 €
<b>= Marge brute</b>	<b>94 029 €</b>	<b>64 524 €</b>	<b>99 828 €</b>	<b>148 630 €</b>
Marge brute /1000L	292 €	226 €	304 €	402 €
Marge brute /produits	38%	29%	39%	48%



## L'analyse de la trésorerie

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>CAF</b>	4 813 €	-8 842 €	2 722 €	14 976 €
- Autofinancement des investissements	5 017 €	1 970 €	5 064 €	10 331 €
+ Investissements bruts	76 850 €	47 978 €	86 273 €	122 090 €
- Emprunts nouveaux	52 500 €	36 481 €	60 292 €	75 747 €
- Subventions équipements	7 935 €	3 177 €	6 958 €	5 159 €
- Cessions immobilisations	11 397 €	6 351 €	13 959 €	30 852 €
- Variations de stocks	-2 827 €	-1 520 €	-2 445 €	-2 333 €
<b>= Variation de Trésorerie Nette Globale</b>	<b>2 622 €</b>	<b>-9 292 €</b>	<b>103 €</b>	<b>6 978 €</b>



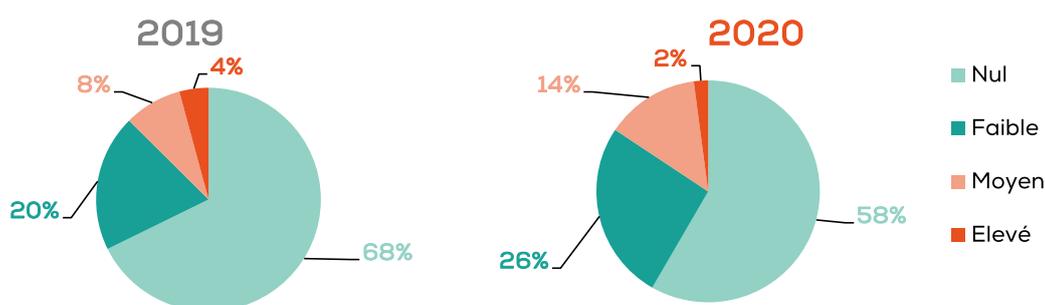
## L'analyse du bilan

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>ACTIF</b>				
Actif immobilisé	375 652 €	303 010 €	400 618 €	538 698 €
Terres	8 581 €	2 852 €	9 060 €	10 441 €
Actif circulant	155 890 €	136 656 €	162 442 €	185 925 €
Stocks et avances aux cultures	57 651 €	54 572 €	58 366 €	72 668 €
Créances	65 724 €	53 537 €	64 584 €	71 187 €
Disponibles	32 515 €	28 547 €	39 492 €	42 070 €
<b>Total de l'actif</b>	<b>531 542 €</b>	<b>439 666 €</b>	<b>563 060 €</b>	<b>724 623 €</b>
<b>PASSIF</b>				
Capitaux propres	268 484 €	190 508 €	272 546 €	373 365 €
Encours de prêts foncier	473 €	- €	392 €	245 €
Encours de prêts LMT autres	197 281 €	178 006 €	219 778 €	277 597 €
Total des dettes CT	65 304 €	71 152 €	70 345 €	73 416 €
Total des dettes	263 057 €	249 158 €	290 514 €	351 257 €
<b>Total du passif</b>	<b>531 542 €</b>	<b>439 666 €</b>	<b>563 060 €</b>	<b>724 623 €</b>



## Le risque financier

Le niveau de risque financier est déterminé selon la méthode des seuils de risque de l'étude de l'INRA-CNASEA 1998.



## Les besoins financiers de la campagne

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
Besoins du cycle de production *	245 183 €	231 564 €	253 330 €	292 935 €
Fonds de Roulement	90 586 €	65 504 €	92 097 €	112 510 €
<b>% FDR / Besoins</b>	<b>37%</b>	<b>28%</b>	<b>36%</b>	<b>38%</b>
FDR en mois de besoins	4.4 mois	3.4 mois	4.4 mois	4.6 mois

\* Ensemble des charges courantes (hors amortissements et frais financiers), + annuités + prélèvements privés



## Le coût de production

en € /1000L

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>CHARGES OPÉRATIONNELLES</b>	<b>235</b>	<b>292</b>	<b>238</b>	<b>193</b>
Engrais	10	9	11	13
Semences	16	18	17	16
Produits phytosanitaires	1	1	1	2
Aliments achetés	138	178	136	86
Frais vétérinaires	13	15	13	12
Frais divers d'élevage	57	71	60	64
<b>+ CHARGES DE STRUCTURE</b>	<b>451</b>	<b>457</b>	<b>465</b>	<b>523</b>
<b>Main d'œuvre</b>	<b>56</b>	<b>41</b>	<b>57</b>	<b>82</b>
Charges salariales	25	14	27	46
Cotisations exploitants	32	27	30	36
<b>Mécanisation</b>	<b>213</b>	<b>225</b>	<b>217</b>	<b>222</b>
Carburants & lubrifiants	28	29	25	23
Entretiens	40	54	43	45
Travaux par entreprises	34	45	33	31
Charges diverses de mécanisation	10	11	9	4
Amortissements	101	87	106	119
<b>Bâtiment &amp; foncier</b>	<b>92</b>	<b>99</b>	<b>100</b>	<b>115</b>
Fermage et MAD	31	34	31	29
Charges diverses	7	13	9	7
Amortissements	54	52	60	80
<b>Frais financiers</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>14</b>
Intérêts LMT	10	10	10	12
Intérêts CT	1	1	1	1
<b>Frais généraux</b>	<b>78</b>	<b>81</b>	<b>80</b>	<b>90</b>
Eau, gaz, électricité	20	19	19	24
Divers	59	62	60	66
<b>= COÛT DE PRODUCTION</b>	<b>686</b>	<b>748</b>	<b>702</b>	<b>716</b>



## Le prix d'équilibre critique

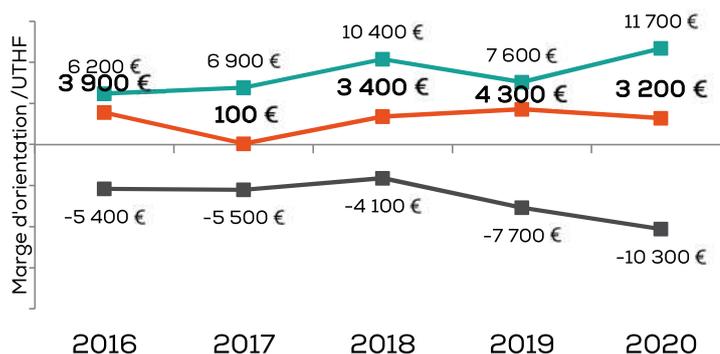
en € /1000L

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
CHARGES hors amort. & FF	520	599	524	503
+ Rémunération des exploitants*	115	123	114	121
+ Annuités	120	118	127	150
- PRODUITS hors lait	-327	-315	-318	-375
<b>= PRIX D'ÉQUILIBRE CRITIQUE</b>	<b>428</b>	<b>526</b>	<b>448</b>	<b>399</b>
<small>* Rémunération fixée forfaitairement à 1,5 SMIC /UTHF</small>				
Prix moyen de vente	451	467	465	463
<b>MARGE D'ORIENTATION*</b>	<b>23</b>	<b>-59</b>	<b>17</b>	<b>65</b>

\* Prix de vente - prix d'équilibre critique



## Évolutions pluriannuelles



# Quelles déclinaisons des options stratégiques dans les filières ?

## AVANTAGE **COMPÉTITIVITÉ**

Concurrence sur le standard



Je peux tenir mieux que mes concurrents

## AVANTAGE **CONTRACTUEL**

Au moins une source de valeur ajoutée distincte (sans OGM, sans antibiotiques...)



Je veux quelque chose qui sécurise et valorise

## AVANTAGE **SYSTÈME**

Bio, labels, etc.



Je bouscule mes pratiques, je décloisonne mes ateliers, je raisonne global

## AVANTAGE **CLIENTÈLE**

Chartes, origine, réseaux commerciaux locaux et digitaux



Je vais jusqu'au client avec une vraie différenciation

# AVANTAGE COMPÉTITIVITÉ

*Les Stratégies par l'exemple*



## Lait de vache : Le spécialiste du volume marginal à coût marginal

**L'exploitant choisit de participer à la concentration du volume avec accélération sur les prochaines années en raisonnant chaque étape de croissance dans une logique de production à coût marginal.**

### L'avantage Compétitivité est fondé sur :

- La production de volumes **importants avec de faibles coûts** de production au litre de lait.
- Une **planification** de la croissance (rythme, investissements complémentaires et besoin en fonds de roulement) et l'anticipation à six mois de la variabilité des prix et des volumes.
- Une attention à la mise en **conformité réglementaire** selon l'évolution graduelle des exigences (protection des eaux, des sols, bien-être animal...).
- Quelques repères cibles :**
  - augmentation de la productivité du travail (de 180 000 l à + de 300 000 l/Etp),
  - coût alimentaire faible,
  - passage sous le plancher de 1000 € d'actif pour 1000 l de lait,
  - autonomie énergétique : valorisation des effluents, méthanisation.

### Les moteurs d'une transformation

- Le **facteur démographique** associé au moindre renouvellement d'éleveurs (de 60 000 à 25/30 000 éleveurs), qui va libérer des volumes dans les années à venir.
- La **spécialisation des territoires laitiers** notamment au profit de zones à fort potentiel pédoclimatique, qui conduit à la concentration des volumes sur des exploitations plus grandes (750 000 l de lait en moyenne à l'horizon 2025).
- Un marché intérieur sous **pression de la GMS** et un marché export de commodités fortement concurrentiel, qui augurent d'une importante variabilité et d'une forte contrainte sur le prix payé au producteur à moins d'une improbable innovation marketing.

### Les opportunités décisives

- Un collecteur sur mon territoire pratique les **allocations temporaires** de manière très réactive, (notamment pour les volumes libérés).
- Un collecteur sur mon territoire déploie une stratégie de prise de **parts de marché export** dans un contexte de croissance mondiale de la consommation + 2 %/an.
- Ma compétitivité est à la fois **pédoclimatique** (j'ai plus d'autonomie alimentaire, je peux produire moins cher) et **logistique** (la densité de lait au km<sup>2</sup> réduit le coût de la collecte).
- La gestion d'une exploitation de **dimension importante** constitue pour moi un défi à relever.
- Mon exploitation est éligible aux critères des **autorisations réglementaires** en vigueur sur le territoire (dans une perspective de croissance des volumes).

# AVANTAGE CONTRACTUEL

*Les Stratégies par l'exemple*



## Lait de vache : Produire du lait pour un segment de marché

**L'exploitant saisit l'opportunité de la segmentation de la demande fondée sur la « naturalité » et la « typicité » des conditions de production.**

### L'avantage Contractuel est fondé sur :

- L'intégration dans le système de production de l'exploitation d'un petit nombre de contraintes permettant de **différencier** le lait produit.
- Des **contrats** liant producteurs et transformateurs sur la base d'un cahier des charges à respecter en échange d'une promesse de plus-value sur le prix du lait.
- L'implication des producteurs dans les **démarches marketing**, qui intègrent de plus en plus de critères qui dépendent d'eux et s'engagent dans la traçabilité.

### Les moteurs d'une transformation

- La **segmentation de la consommation**, qui s'affirme en lait (15 % du lait national en 2017) avec promesse de valeur ajoutée relevant de la qualité ou de conditions de production (attentes sociétales de plus de nature, de plus de bien-être animal, de plus de sécurité sanitaire – lait sans OGM, lait produit à l'herbe, lait équitable en sont l'expression).
- Les **EGA** confortent cette démarche qualitative et de différenciation (investissement financier programmé dans un plan de filière : 1,3 milliard d'euros).
- Le **marché export européen** (30 % du lait français) s'affirme de plus en plus comme un marché non OGM (100 % du lait produit en Autriche est non OGM, 52 % en Allemagne en 2018, Arla Foods annonce que toute sa collecte sera demain sans OGM).

### Les opportunités décisives

- J'ai l'opportunité d'un contrat pour du lait **différencié et tracé**, orchestrée par un opérateur local, voire la GMS ou une organisation de producteurs.
- Je suis en mesure de respecter les contraintes imposées par le **cahier des charges** (aliment non OGM, pâturage...).
- Je m'insère dans une **dynamique locale** où le nombre de producteurs engagés dans la stratégie renforce la pérennité et la dynamique de croissance du segment à plus-value.

## AVANTAGE SYSTÈME

Les Stratégies par l'exemple



# Lait de vache: Produire du lait biologique

**Convertir ou structurer son système d'exploitation pour produire du lait biologique et répondre à l'engouement du consommateur et à un marché en croissance.**

### L'avantage Système est fondé sur :

- Une **plus-value à l'unité produite élevée** (de + 100 € / 1000 l), alternative à la recherche de productivité par ha ou à l'unité de main-d'œuvre.
- L'**autonomie** du système.
- Une conduite **extensive** sur le sol et l'animal.
- Une sensibilité du porteur de projet à l'**agronomie**, la **zootechnie**, l'**éthique du vivant**, la **responsabilité sociale**.

### Les moteurs d'une transformation

- Un **marché en croissance** sous l'impulsion d'une demande française et européenne active (la part du lait bio dans le lait produit pourrait passer de 2.6 % à 5 voire 6 % selon les estimations à l'horizon 2025).
- Les **EGA** affirment une volonté politique de propulser le bio des différentes filières de 6 % de la SAU à 15 % en 2022.
- Le marché du bio s'émancipe et passe d'un marché de niche à un **marché mature différencié** :
  - le rayon bio est un levier de fidélité pour la clientèle, GMS et transformateurs sont dans l'obligation d'avoir une offre complète du lait de consommation à la crème et aux produits frais,
  - une différenciation graduelle des produits bio entre eux : le créneau des magasins spécialisés s'élargit et promet du bio plus qualitatif, différencié du bio tout-venant vendu en GMS.

### Les opportunités décisives

- Je **sécurise l'exploitation** en prenant la décision maintenant : le marché est en croissance, l'offre encore déficitaire et donc moins sujette à la variabilité des cours.
- Je **préviens le risque** d'aides en conventionnel (voire à la conversion) moindre demain (budget PAC à l'avenir en réduction),
- Je **suis entouré** dans la démarche : densité de producteurs et savoir-faire partagé sont des déterminants locaux pour assurer une pérennité et une force entre acteurs,
- Je **suis référencé** par des opérateurs locaux qui anticipent une demande de différenciation des produits bio français pour se prémunir d'une concurrence européenne future.



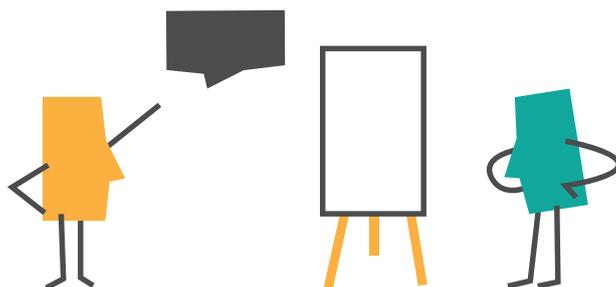
## STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT

Pour rester efficace, une entreprise et son dirigeant doivent savoir évoluer. Projet de développement professionnel ou personnel, nous vous accompagnons dans toutes les étapes décisives pour vous donner les meilleures chances de réussir.

### AVANTAGES

#### BÉNÉFICIEZ D'UN REGARD EXTÉRIEUR SUR VOS CHOIX STRATÉGIQUES

- ▶ Vérifier la cohérence de vos projets professionnels et privés
- ▶ Disposer d'une vision à long terme
- ▶ Se poser – Prendre le temps de la réflexion
- ▶ Gagner en efficacité personnelle



UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ DANS TOUS LES DOMAINES CLÉS DE LA STRATÉGIE  
DE DÉVELOPPEMENT.

## PARTENAIRE DE VOTRE STRATÉGIE

### AUDIT STRATÉGIQUE :

- Analyse de l'entreprise et de son environnement
- Définition de la vision stratégique
- Évaluation des risques et opportunités
- Étude de la cohérence projet professionnel projet de vie

### PLAN D'ACTION ET SUIVI DE PROJET :

- Aide à la concrétisation
- Étude de faisabilité
- Définition des étapes et priorités
- Réalisation d'un calendrier

### SUIVI DU PLAN D'ACTION :

- Mise en place d'outils de suivi
- Respect du calendrier
- Mesure des écarts et corrections
- Compte-rendu de projet

## ACCOMPAGNEMENT PERSONNEL

- Définition des objectifs professionnels et personnels
- Mise en valeur des compétences
- Aide au changement et au développement personnel
- Concrétisation de projet

## STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING

- Réalisation d'un état des lieux
- Analyse des tendances du marché et de la concurrence
- Définition de la politique commerciale
- Choix de positionnement
- Fidélisation, conquête de clients
- Test de nouveaux modes de commercialisation

Découvrez notre proposition personnalisée, après un audit de vos besoins.

Pour toutes demandes concernant ce service, contactez-nous :  
[conseil@69.cerfrance.fr](mailto:conseil@69.cerfrance.fr)

Retrouvez-nous sur  
[www.cerfrance.fr](http://www.cerfrance.fr)