Analyse technico-économique des exploitations ovines au Québec

Ce projet est réalisé grâce au programme d'appui financier aux regroupements et aux associations de producteurs désignés- Volets B et C « Appui à la réalisation de projets novateurs et structurants ».

Une collaboration financière supplémentaire a été demandée par le CEPOQ pour la réalisation de ce projet par le biais du programme d'appui au développement des exploitations agricoles (Axe 4: développement des connaissances et de l'expertise).

Septembre 2013

Version finale

Table des matières

1. INTRODUCTION 4-8

1.1 Problématique 4

1.2 Objectif du projet 4

1.3 Objectifs spécifiques 5

1.4 Méthodologie 5-7

1.5 Données de base utilisées 7-8

2. RÉSULTATS DE L'ÉTUDE 9-25

2.1 Profil général des entreprises 9-10

2.2 Résultats techniques 10-15

2.2.1 Efficacité du travail 10-11

2.2.2 Productivité du troupeau 11-13

2.2.3 Efficacité au niveau des champs 13-14

2.2.4 Efficacité au niveau de l'alimentation 14

2.2.5 Efficacité au niveau de la machinerie 14-15

2.2.6 Efficacité au niveau des bergeries 15

2.3 Résultats économiques 15-23

2.3.1 Produits 16-20

2.3.2 Charges 21-23

2.4 Résultats financiers 23-25

3. CONCLUSION 26-27

Liste des tableaux et des graphiques

Tableau 1: Valeur de référence des céréales et fourrages pour 2011 8

Tableau 2 : Valeur des animaux reproducteurs et des animaux de marché pour 2011 8

Tableau 3 : Taux d'intérêt standard en 2011 8

Graphique 1 : Répartition des entreprises par nombre de brebis 9

Tableau 4 : Caractéristiques générales des entreprises 10

Tableau 5 : Efficacité du travail des entreprises ovines 10

Tableau 6 : Productivité et gestion du troupeau des entreprises ovines 12

Graphique 2 : Gain moyen quotidien des agneaux produits pour le marché 13

Tableau 7 : Résultats complets de l'efficacité des champs pour les deux groupes analysés 13

Tableau 8 : Répartition des charges liées à la machinerie pour les deux groupes analysés 15

Tableau 9 : Résultats économiques de la moyenne des entreprises et du groupe de tête 16

Graphique 4 : Comparaison des résultats d'exploitation 16

Tableau 10 : Répartition des produits par brebis et kg 17

Tableau 11 : Nombre et prix des agneaux vendus 18

Graphique 5 et 6 : Répartition des revenus de l'ensemble des exploitations 19

Graphique 7 : Proportion des agneaux vendus par type de catégorie 20

Tableau 12 : Prix moyen net de l'agneau en 2011 20

Tableau 13 : Répartition des charges totales des entreprises ovines 21

Tableau 14 : Répartition des charges par brebis et par kg vendu 22

Tableau 15 : Taux de charges de la moyenne des entreprises et du groupe de tête 22

Tableau 16 : Analyse du point mort ou du seuil de rentabilité $ par brebis 23

Graphique 8 : Répartition moyenne de l'actif 2011 23

Tableau 17 : Bilan des entreprises en 2011 24

Tableau 18 : Ratios du bilan en 2011 25

1. INTRODUCTION

1.1 Problématique

Le présent projet s'inscrit dans un contexte politique et économique lié aux changements dans les structures des aides gouvernementales. La production agricole au Québec doit de plus en plus s'adapter afin de demeurer compétitive et inscrire ses pratiques dans une démarche de développement durable, respectueuse des contraintes environnementales. La production ovine n'échappe pas à cette réalité. Pour une entreprise, être compétitif et efficace requiert une analyse de sa propre situation, une évaluation de ses points faibles et ses points forts. Une base comparative avec d'autres entreprises à l'échelle régionale et provinciale demeure un excellent outil permettant de situer l'entreprise par rapport au reste.

Il faut noter que les analyses technico-économiques réalisées par les groupes-conseils en gestion demeurent difficilement accessibles aux producteurs du secteur ovin en raison de leur coût élevé et le fait que les producteurs méconnaissent les effets positifs d'une telle analyse sur leur entreprise. Par conséquent, le présent projet vise à instaurer un service de gestion technico-économique des données et de dépistage ou de référencement des entreprises en difficulté ou ayant des besoins plus approfondis en gestion. Les producteurs pourraient par la suite, être orientés vers un conseiller spécialisé en gestion agricole. Des mesures d'appui ont été sollicitées afin de rendre possible l'expansion ainsi que le perfectionnement d'une démarche provinciale d'analyse de groupes.

Ainsi, la mise en place de ce projet à l'échelle provinciale vise à susciter l'intérêt de l'ensemble des producteurs pour leur participation à la mise en place d'un outil d'évaluation de données commun, fiable et représentatif, touchant un maximum de participants. Il est indéniable que le secteur connaît à l'heure actuelle des lacunes en termes d'analyses technico-économiques en production ovine (autant pour les producteurs que pour les intervenants) et ce projet a pour objectif de combler ce besoin.

1.2 Objectif du projet

Avec l'étroite collaboration du CEPOQ, la Fédération a mis en place ce projet d'analyse et de gestion technico-économique à l'échelle provinciale. De plus, les données technico-économiques recueillies serviront de base de travail aux conseillers techniques qui, à l'heure actuelle, disposent de peu de données nécessaires au conseil des entreprises et permettront de renforcer leur expertise en matière de gestion économique. Il permettra également de former une équipe multidisciplinaire et de créer des ponts entre les conseillers techniques et les conseillers en gestion agricole. En effet, ce projet vise le dépistage ou le référencement des entreprises en difficulté ou ayant des besoins en gestion plus approfondis.

1.3 Objectifs spécifiques

- Enrichir et consolider la banque de données existante avec la participation d'un plus grand nombre de fermes ovines ;
- Susciter l'intérêt des producteurs ovins pour cette analyse à travers différents moyens de publicité et de promotion et par la diffusion et la vulgarisation des résultats provinciaux annuellement ;
- Réaliser la mise à niveau et le perfectionnement des outils existants pour la collecte de données et l'analyse des résultats de façon plus efficace et fiable pour les intervenants ovins ;
- Réaliser les analyses technico-économiques découlant de modèles d'entreprises les plus performantes pour les producteurs et les intervenants du secteur et rendre disponibles les informations ;
- Développer et renforcer l'expertise spécialisée en services-conseils en production ovine en matière de gestion technique et économique.

1.4 Méthodologie

Dès le démarrage du projet, un comité de travail a été mis en place afin de s'assurer du bon déroulement du projet et de répondre aux objectifs fixés. Ce comité était composé d'un professionnel de chacun des organismes suivants : MAPAQ, FPAMQ, CEPOQ, Société des éleveurs de moutons de races du Québec (SEMRPQ), un conseiller et un producteur du secteur ovin. Ainsi, des indicateurs techniques et économiques ont été choisis et définis en fonction de leur pertinence dans la prise de décisions et des besoins des producteurs ovins.

En raison de sa simplicité, l'analyse de groupe, celle qui permet de réaliser des comparaisons inter exploitations, est la plus usuelle. C'est celle que nous avons employée dans le cadre de ce projet.

Ce dernier visait l'ensemble des entreprises ovines qui désiraient faire appel aux services-conseils du CEPOQ et effectuer des enregistrements de données pour améliorer leurs résultats techniques et économiques.

À son lancement, le projet visait une analyse technico-économique d'un minimum de 45 entreprises ovines sur une période de deux ans, soit les années financières 2011 et 2012. Il faut signaler que la présente analyse résume les résultats de l'année financière 2011 réalisée sur seulement 27 entreprises ovines, et ce, malgré les nombreux efforts consentis (annonces par le biais de dépliants ou de présentation du projet lors de rencontres directes avec les producteurs) afin de susciter une participation plus importante des producteurs ovins.

Plusieurs raisons sont à l'origine de cet état de fait qu'il sera pertinent de rapporter. Tout d'abord, rappelons que ce projet a coïncidé dans le temps, avec le programme de *Stratégie de soutien à l'adaptation des entreprises agricoles* qui avait constitué un exercice fort exigeant aux producteurs en termes de temps. Cet exercice leur a d'ailleurs, permis d'accéder à un service d'analyse économique et financière complet par les groupes conseils agricoles. Dans le cadre de notre projet, l'idée d'utiliser les données déjà collectées dans ce programme avait été étudiée. En revanche, elle n'a pas pu se concrétiser en raison de la nature des données compilées dans le cadre du programme qui étaient quelque peu différentes par rapport au besoin de notre projet, ce qui demandait des efforts supplémentaires aux producteurs.

Ensuite, la pertinence d'utiliser les résultats recueillis de l'enquête réalisée par le Centre d'études sur les coûts de production en agriculture (CECPA) du secteur ovin pour l'année 2011 avait également été envisagée. Ainsi, les résultats des producteurs intéressés ont été utilisés dans le cadre de l'analyse. Compte tenu du supplément d'information qui était nécessaire à l'analyse des réserves ont alors été émises par certains producteurs.

Enfin, il faut rapporter qu'un nombre important d'entreprises à travers l'ensemble des régions avaient montré leur intérêt pour participer au projet. Toutefois, plusieurs ont dû être exclus de l'étude en raison des données techniques et économiques manquantes ou très difficiles à retracer rendant ainsi impossible leur participation à l'analyse.

Pour l'ensemble de ces éléments, la pertinence de reconduire l'analyse de groupe sur une année subséquente devenait ainsi contestable. Les différentes organisations impliquées dans l'initiation du présent projet ont ainsi décidé de remettre cette analyse à une période ultérieure.

Dans le cadre de ce projet, nous avons obtenu une participation de 31 entreprises et le présent projet rapporte les résultats de l'année financière 2011. Parmi ces entreprises, on compte quatre entreprises dont les revenus sont en provenance d'une autre production à plus de 15 %. Ces dernières n'ont pas été considérées dans l'analyse de groupes afin de respecter la condition d'homogénéité exigée par la méthode d'analyse de groupe.

Afin d'analyser les données technico-économiques récoltées, trois sous-groupes ont été constitués en fonction des résultats obtenus sur la performance économique :

- Sous-groupe de tête : c'est le groupe d'entreprises les plus performantes
- Sous-groupe moyen ou intermédiaire
- Sous-groupe de fin ou de queue : représentant les entreprises les moins performantes

Dans le cadre de cette analyse, deux groupes distincts sont retenus, soit le groupe moyen ainsi que le groupe de tête. Un groupe de fin ou de queue a également été généré lors de l'étude. Cependant, il faut noter que ce sous-groupe n'apparaîtra pas dans le cadre du projet.

Pour la formation du groupe de tête, le critère retenu pour le classement des entreprises est le revenu standard du travail par UTP (unité travail personne). Ainsi la rémunération du capital est

standardisée pour l'ensemble des entreprises afin d'éliminer les différences entre les entreprises sur le plan de l'endettement. Pour permettre que le résultat soit comparable à l'ensemble des entreprises, et ce, quelle que soit la dimension de l'entreprise, ce revenu standard est divisé par le nombre d'UTP. Ce revenu standard du travail permet de mesurer l'efficacité économique d'une entreprise agricole.

De ce fait, le groupe de tête désigne les entreprises les plus performantes en termes de RST/UTP et représente 22 % de l'ensemble des participants, soit six entreprises ovines. La moyenne représente quant à elle, le résultat moyen des 27 entreprises participantes, et ce, pour chacun des critères présentés tant au niveau technique qu'économique.

Pour ces deux groupes présentés, l'analyse suggère des résultats totaux, des résultats par $/brebis ou encore des résultats par $/kg vendu. Ceci permettra entre autres, de remettre chaque valeur monétaire sous une même unité de production (brebis ou kg vendu).

Pour chaque entreprise, il est possible de faire un comparatif avec la moyenne du groupe ou du groupe de tête. L'objectif, en effet, étant de permettre à chaque entreprise de se comparer afin d'améliorer les points faibles qui ressortent de l'analyse technique et économique.

Les résultats de l'analyse de groupe sont présentés dans un document adjoint au présent rapport.

1.5 Données de base utilisées

L'analyse provinciale repose sur l'utilisation de données de référence en provenance de la Fédération des groupes-conseils agricoles du Québec (FGCAQ) et qui sont mises à jour annuellement. Il s'agit essentiellement des valeurs attribuées aux cultures et aux animaux qui sont utilisées pour évaluer les inventaires d'animaux et des récoltes ainsi que les taux d'intérêt. Ainsi, les variations d'inventaire sont considérées dans le calcul du résultat d'exploitation.

1.5.1 Valeurs des céréales et fourrages produits et consommés :

Les coûts reliés aux céréales et fourrages en provenance de la ferme et consommés par les animaux sont calculés selon un prix standard établi pour toutes les fermes et sont utilisés aussi pour le calcul des stocks en inventaire pour l'ensemble des fermes. En 2011, la valeur du soya, suivi par le blé fourrager, enregistre le prix standard le plus élevé.

Tableau 1: Valeur de référence des céréales et fourrages pour 2011

	Prix début 2011 ($/t)	Prix fin 2011 ($/t)	Prix standard 2011 ($/t)
Avoine	165	215	215
Blé fourrager	190	255	255
Maïs grain	205	245	245
Orge	168	215	215
Foin & ensilage d'herbe	178	178	178
Maïs ensilage	142	142	142
Grains mélangés	174	228	228
Soya	430	460	460
Paille	85	85	85

1.5.2 Valeurs des animaux :

Pour les animaux reproducteurs, ce sont les données de la FGCAQ qui ont été utilisées. Comme l'indique le tableau 2, la valeur des béliers pur sang se démarque fortement par rapport à la valeur des brebis ou des agnelles. Quant aux catégories d'agneaux de marché, l'agneau de lait enregistre le prix standard le plus élevé pour la même période considérée. La valeur pour les agneaux de marché provient des données issues de la moyenne obtenue des ventes réalisées à l'encan de Saint-Hyacinthe et de l'Agence de vente des agneaux lourds.

Tableau 2 : Valeur des animaux reproducteurs et des animaux de marché pour 2011 (prix poids vif)

Animaux reproducteurs		
	Catégorie	**Prix standard 2011 ($/tête)**
Brebis	Pur sang	345
	Hybride	250
	Croisée	175
Agnelle	Pur sang	250
	Hybride	225
	Croisée	150
Bélier	Pur sang	550

1.5.3 Taux d'intérêt :

Les taux d'intérêts standard en 2011 étaient plutôt faibles et n'atteignaient même pas le 1 %. Néanmoins, le taux standard sur l'actif marque un pourcentage légèrement plus élevé que le taux standard sur court terme.

Tableau 3 : Taux d'intérêt standard en 2011

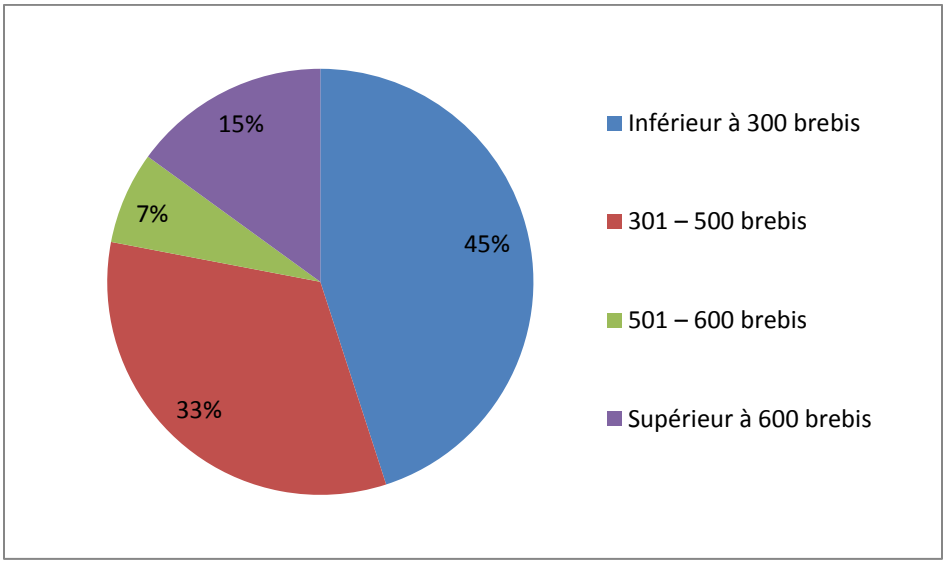
	2011
Taux standard sur actif	0,43 %
Taux standard sur court terme	0,17 %

2. RÉSULTATS DE L'ÉTUDE

2.1 Profil général des entreprises

En termes d'années d'expérience, 81,5 % des entreprises analysées sont installées dans le secteur de la production depuis plus de cinq ans. Le nombre d'années d'expérience est en moyenne de 10,6 ans pour les 27 entreprises participantes et de 11,2 ans pour le groupe de tête. Parmi l'ensemble, 85 % des entreprises possèdent moins de 600 brebis et produisent 60 % du total des kilogrammes d'agneaux vendus. Il faut noter que 45 % des entreprises possèdent moins de 300 brebis.

Graphique 1: Répartition des entreprises par nombre de brebis



Le groupe médian des entreprises possède en moyenne 387 brebis et vend 66,57 kg par brebis comparativement au groupe de tête qui détient en moyenne 407 brebis et vend 85,45 kg par brebis par année. Ainsi, le nombre moyen de brebis est légèrement supérieur pour le groupe de tête par rapport à la moyenne. Toutefois, il est intéressant de relever que pour le groupe de tête, le nombre de brebis est très variable d'une entreprise à l'autre. En effet, ce nombre varie entre 200 et 650 têtes à l'intérieur du même groupe. Dans ce cas-ci, le nombre de brebis ne semble pas un élément limitatif à l'obtention d'une meilleure performance globale de l'entreprise. Cela laisse supposer qu'il est possible de se démarquer sans pour autant posséder un grand nombre de brebis dans son cheptel.

Tableau 4 : Caractéristiques générales des entreprises

	Unité	Moyenne	Groupe de tête
Nombre d'entreprises	nombre	27	6
Nombres d'années en production	nombre	10,6	11,2
Nombre de brebis	nombre	387	407
Nombre d'agneaux vendus	nombre	625	751
Nombre de sujets reproducteurs	nombre	21	57
Nombre de kg vendus/ brebis*	kg/brebis	66,57	85,45

*inclut les sujets reproducteurs vendus

2.2 Résultats techniques

2.2.1 Efficacité du travail :

La main-d'œuvre totale représente 1,9 UTP (Unité Travail Personne) pour le groupe moyen et 1,5 UTP pour le groupe de tête. Une unité d'UTP correspond à l'équivalent du travail temps plein d'une personne soit de 3 000 heures de travail par année. Le groupe de tête a une meilleure efficacité du travail avec un nombre de brebis plus élevé comparativement à la moyenne. En effet, ce groupe s'occupe en moyenne de 84 brebis de plus que l'entreprise moyenne avec 0,4 moins d'employé qui travaille à temps plein. Les tâches à la ferme du groupe meneur sont redistribuées sur un plus gros troupeau. Ainsi, les travailleurs passent moins de temps individuellement par brebis (10,7 comparativement à 14,8 heures/brebis/année), ce qui explique une meilleure efficacité du travail par rapport au groupe moyen.

Parallèlement, la productivité de Kg vendus par UTP est 1,77 fois supérieure pour le groupe de tête par rapport à la moyenne des entreprises. Ce résultat se reflète de la même manière sur le produit brut par UTP qui passe pratiquement du simple au double pour le groupe de tête. De toute évidence, l'efficacité du travail est un élément important à considérer afin d'atteindre les performances économiques souhaitées.

Tableau 5 : Efficacité du travail des entreprises ovines

	Moyenne	Groupe de tête
Main d'œuvre totale (UTP)	1,9	1,5
Heure/brebis/année	14,8	10,7
Brebis/UTP	202,9	279,8
Kg vendus/UTP	13 503,6	23 904,9
Produit brut/ UTP ($)	115 148,6	212 646,4

Mis à part l'efficacité du travail, plusieurs autres facteurs techniques de production ont des impacts sur la rentabilité des entreprises. Parmi ces paramètres zootechniques, on compte la

productivité du troupeau c'est-à-dire la taille de la portée, la mortalité, le rythme d'agnelage, la réforme et le remplacement des brebis. Les données sur l'efficacité au niveau des champs, de la machinerie et des bergeries sont des facteurs non négligeables.

2.2.2 Productivité du troupeau :

Globalement, la natalité est supérieure dans le groupe de tête comparativement à la moyenne des entreprises. En effet, le nombre d'agneaux nés par mise bas et le nombre d'agnelages par brebis par année est légèrement supérieur dans le groupe de tête. De plus, on dénote que le nombre d'agneaux nés par brebis par année est 1,17 fois plus élevé dans ce groupe.

Quant à la mortalité des brebis et des agnelles des entreprises participantes, le groupe de tête affiche une mortalité (5,9 %) légèrement en dessous du groupe moyen (6,7 %). On peut associer ce taux plus bas pour le groupe de tête au fait qu'une plus grande importance est accordée à la réforme des brebis dans ce groupe d'entreprises. D'autres facteurs, comme le contrôle d'entrée de maladies dans l'élevage par l'adoption d'un plan de biosécurité en bergerie, peuvent également expliquer un taux de mortalité inférieur. Il n'en demeure pas moins que tout élevage devrait viser à maintenir la mortalité des brebis en dessous des taux de 3 à 4 % conformément aux recommandations générales en santé ovine, un élément sur lequel les éleveurs pourront s'attarder dans le futur compte tenu des résultats obtenus pour les deux groupes analysés.

Le taux de réforme est quant à lui, plus élevé pour le groupe de tête, 21,4 % comparativement à 16,3 % pour le groupe moyen. On peut présumer que les éleveurs du groupe de tête ont saisi toute l'importance de garder des brebis très productives compte tenu des changements amenés dans le cadre de l'ASRA (assurance stabilisation des revenus agricoles), paiement basé sur le kilo d'agneau vendu par brebis. Selon les recommandations, une gestion adéquate amènera le producteur à viser un taux minimal de réforme de 20 % avec une moyenne d'âge de cinq ans dans le troupeau. Les critères à considérer pour la sélection des brebis à réformer sont l'âge, la productivité, la génétique et l'état de santé. Le troupeau demeurera ainsi plus jeune avec des brebis plus productives.

Parallèlement, on observe que le taux de mortalité calculé des agneaux est de 17,5 % pour le groupe moyen comparativement à 19,2 % pour le groupe de tête. De prime à bord, on s'attend à ce que ce taux soit inférieur pour le groupe de tête. Le résultat obtenu pourrait être expliqué par deux critères en lien avec la mortalité à savoir, la prolificité et le rythme d'agnelage du troupeau. En fait, le groupe de tête présente un nombre d'agneaux nés/agnelage et un nombre d'agnelages/brebis/année de 2,18 et 1,22 respectivement, comparativement à 1,96 et 1,16 pour le groupe moyen. Ces résultats sont non seulement au-dessus du groupe moyen, mais représentent des performances plutôt élevées. D'ailleurs, prolificité et rythme d'agnelage sont souvent signe de mortalité accrue, ce qui peut justifier un taux de mortalité plus élevé pour ce groupe. Tel que recommandé par les vétérinaires praticiens, la mortalité ne devrait pas dépasser un taux de 15 % à l'intérieur du troupeau.

Tableau 6 : Productivité et gestion du troupeau des entreprises ovines

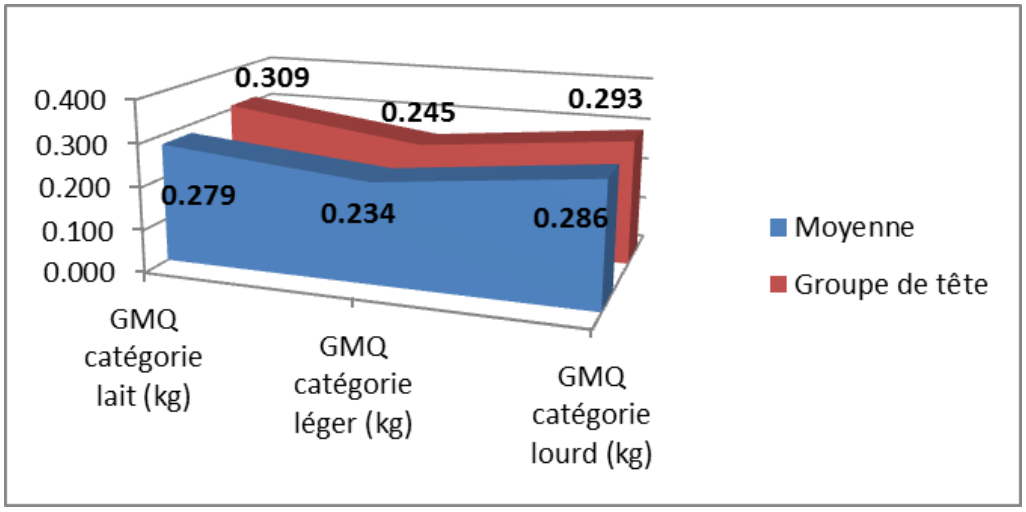
	Moyenne	Groupe de tête
Agneaux nés / agnelage	1,96	2,18
Agnelage / brebis/année	1,16	1,22
Agneaux nés / brebis / année	2,27	2,65
Mortalité des brebis & agnelles (%)	6,7	5,9
Mortalité des agneaux calculée	17,5	19,2
Réforme (brebis et agnelles) (%)	16,3	21,4
Remplacement des brebis (%)	20,0	26,9
Nombre d'agneaux réchappés / brebis / année	1,77	2,06
Agneaux réchappés / brebis agnelées en saison	1,58	1,74
Agneaux réchappés / brebis hors-saison	1,50	1,64
Kg vendus / brebis / année	***66,57***	***85,45***

Le groupe d'entreprises les plus performantes a une productivité de troupeau supérieure puisqu'il affiche un taux d'agneaux réchappés annuel supérieur. On note effectivement un taux de 2,06 pour le groupe de tête et de 1,77 pour celui du groupe moyen. En fait, cet indicateur résulte de la combinaison du taux de prolificité par brebis, du nombre d'agnelage par brebis par année et du pourcentage de mortalité des agneaux.

Un élément technique majeur, auquel il importe de s'attarder, est le nombre de kilogrammes vendus/brebis/année. On constate à l'analyse des données d'entreprises que pour les deux groupes présentés, ce critère se veut au-dessus de l'objectif à atteindre du modèle de coût de production qui est actuellement de 54,51 kg vendus/brebis/année. Les résultats affichent 66,57 kg pour le groupe moyen et 85,45 kg pour le groupe de tête. Bien que le groupe de tête se démarque avantageusement du groupe moyen, les deux groupes surpassent la valeur attendue par le système de production ovine actuel. Ils reflètent par le fait même les efforts déployés par bon nombre d'éleveurs québécois.

Par ailleurs, parmi les critères techniques d'importance, on compte le GMQ (gain moyen quotidien) des agneaux produits pour le marché. C'est un élément déterminant dans l'efficacité de production et dans le coût d'alimentation. Le groupe de tête se démarque avantageusement quant au GMQ des agneaux par rapport à la moyenne. Le graphique 2, montre l'écart entre les deux groupes analysés.

Graphique 2 : Gain moyen quotidien des agneaux produits pour le marché



L'avantage concurrentiel du groupe de tête au niveau de la productivité et la gestion du troupeau réside dans la maîtrise des techniques de production et de la rigueur dans la gestion de la constitution du troupeau. En effet, la rentabilité d'une entreprise ovine repose sur la qualité des sujets reproducteurs quant à leur productivité à long terme. Un bon contrôle de ces paramètres permet d'atteindre des niveaux de production plus élevés et par le fait même des revenus d'entreprise plus importants.

2.2.3 Efficacité au niveau des champs :

Pour ce qui est des fourrages, le groupe de tête et le groupe moyen présentent des rendements de 5,6 et 6,5 t/ha respectivement. Ces rendements moyens sont calculés en tenant compte de l'ensemble des coupes réalisées durant la saison estivale. Les rendements en céréales indiquent pour leur part, des taux de 3,0 t/ha pour le groupe de tête et 2,4 t/ha pour le groupe moyen.

Tableau 7 : Résultats complets de l'efficacité des champs pour les deux groupes analysés

	Moyenne	Groupe de tête
Rendement en équivalent foin (t/ha)	6,5	5,6
Rendement en céréales (t/ha)	2,4	3,0
Brebis/ha fourrager	7,0	8,7
Brebis/ha pâturage	105,4	96,3
Kg vendus/ha fourrager	460,06	722,33

2.2.4 Efficacité au niveau de l'alimentation :

L'efficacité alimentaire demeure un élément sur lequel tout bon gestionnaire doit se pencher s'il veut demeurer compétitif et maintenir la pérennité de son entreprise, d'autant plus, que le marché des céréales a connu une forte croissance et que les coûts liés à la production ont également connu des augmentations. Dans la présente analyse, l'efficacité alimentaire est présentée selon un coût total d'aliments (excepté les fourrages) par brebis ou par kg vendu. Le calcul dans le cadre de l'étude implique les achats, les récoltes, les ventes ainsi que les variations d'inventaires de tous les aliments présents sur la ferme, sauf les fourrages.

Le groupe de tête affiche un coût total d'aliments/brebis supérieur (124,98 $/brebis) à celui du groupe moyen (98,71 $/brebis). Ceci peut s'expliquer par la productivité (kg vendu/brebis) supérieure de 19 kg vendus/brebis par rapport à la moyenne. Par conséquent, une quantité plus importante d'aliments est nécessaire pour répondre aux exigences d'une production plus élevée. Pour sa part, le coût total d'aliments / kg vendu est de 1,43 pour le groupe de tête face à 1,52 pour la moyenne. Il coûte ainsi 0,09 $ de moins en alimentation au groupe de tête pour un kilogramme d'agneau vendu. Le coût alimentaire total étant réparti sur un plus grand nombre de kg vendus pour le groupe de tête, celui-ci devient avantageusement plus efficace que la moyenne des producteurs.

2.2.5 Efficacité au niveau de la machinerie :

Le critère *charges totales de machinerie* tient compte des dépenses liées au carburant, réparation et entretien d'équipements ainsi qu'à la location de machinerie et la réalisation de travaux à forfait auxquels sont déduits les revenus pour l'exécution de travaux pour autrui.

Lorsque l'on s'attarde sur l'efficacité au niveau de la machinerie, on observe des charges totales supérieures pour le groupe de tête. Ce groupe présente en effet un montant de 92,95 $/brebis soit 24,23$/brebis de plus que le groupe moyen qui est à 68,72 $/brebis. Cette différence laisse croire que le groupe de tête est moins efficace, mais il faut noter que ce groupe génère moins de revenus par l'exécution de travaux à forfait. De plus, sachant que ce groupe de tête produit davantage de kg d'agneau par brebis, cela nécessite plus d'aliments pour le même nombre de brebis. D'ailleurs, en observant les résultats associés aux charges totales par kg vendu, la différence entre les deux groupes se compare mieux avec des montants de 1,09 $/kg vendu et 1,03 $/kg vendu pour le groupe de tête et la moyenne des producteurs respectivement.

Les frais attribués aux travaux à forfait représentent 35 % des dépenses totales de machinerie, et ce, pour les deux groupes analysés. Il peut être avantageux de faire réaliser ses travaux à forfait dans la mesure où cela offre plus de temps pour la gestion en bergerie et par conséquent, une meilleure efficacité sur l'entreprise. La réalisation de travaux à forfait devra permettre la réduction des coûts liés au carburant, réparation et entretien d'équipements. Le graphique 3 présente la répartition des charges liées à la machinerie pour le groupe de tête et la moyenne.

Tableau 8 : Répartition des charges liées à la machinerie pour les deux groupes analysés

	Travaux exécutés pour autrui/ brebis ($)	Frais de travaux à forfait/ brebis($)	Frais de location de machinerie/ brebis ($)	Carburant, réparation & entretient d'équipements/brebis ($)	Charges totales machinerie/ brebis ($)	Charges totales machinerie/ kg vendu ($)
Groupe de tête	4,1	32,83	15,02	49,21	92,95	1,09
Groupe moyen	10,98	24,26	12,02	43,42	68,72	1,03

2.2.6 Efficacité au niveau des bergeries (superficie de bergerie, produit brut) :

L'efficacité au niveau des bergeries se mesure avec le critère de superficie de bergerie/brebis et avec le produit brut/m ^{2} de bergerie. La superficie calculée (m ^{2}) dans le cadre de cette analyse inclut l'aire des parcs et les aires de services.

L'analyse des résultats montre que le groupe moyen est légèrement en dessous des recommandations ayant trait au besoin en espace. L'espace moyen recommandé et répertorié dans la littérature est de 3 m^2/brebis (incluant l'aire des parcs et les aires de services) comparativement au résultat moyen obtenu dans l'étude qui est de 2,74 m^2/brebis. Pour le groupe de tête, le résultat est plutôt inverse, avec davantage d'espace qu'il est recommandé soit 3,62 m^2/brebis. Ce résultat peut s'expliquer par le nombre d'agneaux supplémentaires produits par ce groupe et la plus forte proportion d'agneaux lourds vendus. Il est rappelé l'importance d'évaluer l'espace disponible en bergerie et optimiser son efficacité en améliorant par exemple la division des enclos, les aires d'alimentation ou de contention afin de limiter toute perte d'espace utilisable.

En dépit d'une utilisation d'espace plus grand pour le groupe de tête, celui-ci rejoint le groupe moyen pour le critère technique du produit brut/ m^2 de bergerie qui est d'ailleurs légèrement supérieur avec 209,87 $/ m^2 de bergerie contre 207,45 $/ m^2 de bergerie pour le groupe moyen.

2.3 Résultats économiques

En moyenne, les 27 entreprises analysées présentent un résultat d'exploitation de 26 238 $, (68 $/brebis). Les entreprises les plus performantes se démarquent et ont pour leur part atteint 67 859 $ (167 $/brebis), soit 41 621 $ de plus que la moyenne. Le résultat d'exploitation est un indicateur qui évalue la capacité de l'entreprise de rémunérer l'avoir du propriétaire et le travail de l'agriculteur.

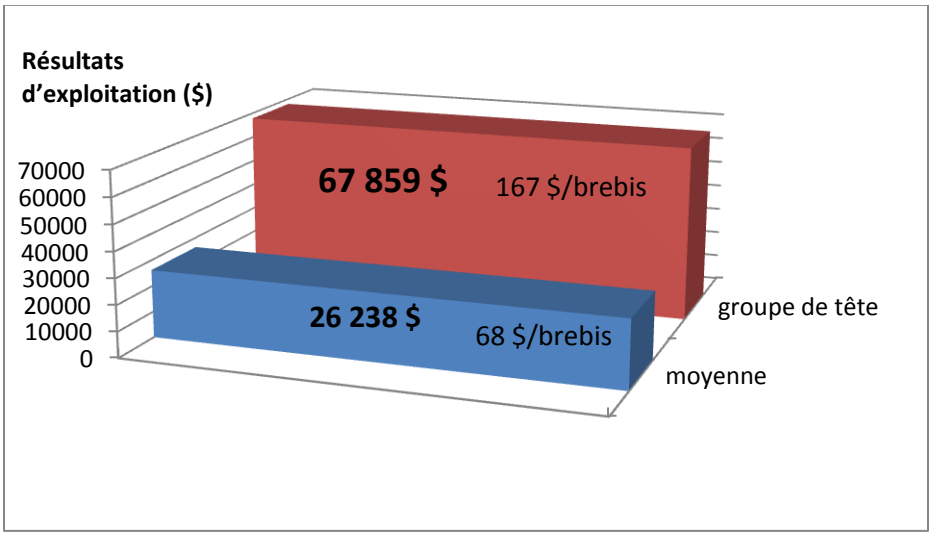
Par ailleurs, le groupe de tête présente une marge avant salaires, intérêts à moyen long terme et amortissements de 116 693 $ (286,95 $/brebis) contre 64 499 $ (166,57 $/brebis) pour la

moyenne des entreprises. L'écart de 52 193,6 $ de cette marge entre les groupes s'explique par des résultats de produits à 41 % supérieurs pour le groupe de tête, face à des charges totales de 25 % plus importantes. Cette marge est ainsi 1,80 fois plus élevée pour le groupe meneur que pour le groupe moyen.

Tableau 9 : Résultats économiques de la moyenne des entreprises et du groupe de tête

	Moyenne	Groupe de tête	Écart tête/moyenne
Total produits	**219 794 $**	**309 105 $**	**89 311 $**
Charges variables	128 705 $	157 660 $	28 955 $
Charges fixes	64 850 $	83 586 $	18 736 $
Total charges	**193 555 $**	**241 246 $**	**47 691 $**
Résultat d'exploitation	**26 239 $**	**67 859 $**	**41 620 $**
Marge avant salaires, intérêts MLT, amort.	***64 500 $***	***116 693 $***	***52 193 $***

Graphique 4 : Comparaison des résultats d'exploitation de la moyenne des entreprises et du groupe de tête



Globalement, le succès économique du groupe de tête découle majoritairement des résultats d'exploitation réalisés sur les produits, notamment par la vente d'animaux et par la compensation ASRA reçue par brebis. De plus, le rendement de ce groupe résulte du contrôle et de la gestion des dépenses que nous détaillerons plus loin.

2.3.1 Produits :

Le groupe de tête se démarque par rapport à la moyenne avec un écart total de 192 $ de revenus par brebis soit de 0,36 $/kg vendu (cf. tableau 7). Aussi, la différence des indemnités ARSA versées au groupe de tête fait une nette différence dans les recettes des produits, car ce

groupe reçoit en moyenne, 52 $ de plus par brebis. Le poste *« autres revenus liés à l'ovin »*[1] représente un poste important pour le groupe de tête qui est près du double de celui du groupe moyen, soit de 97 $/brebis et 53 $/brebis respectivement. Quoi qu'il en soit, les revenus supérieurs de la vente d'animaux du groupe meneur proviennent d'une combinaison de plusieurs facteurs, soit du kg par brebis vendu, du volume de production, du type d'animaux vendus et du type d'agneaux vendus.

Tableau 10 : Répartition des produits par brebis et par kg vendu pour le groupe de tête et la moyenne

Poste	$/brebis			$/kg		
	Moyenne	**Groupe de tête**	**Écart tête/moyenne**	**Moyenne**	**Groupe de tête**	**Écart tête/moyenne**
Ventes d'animaux (*)	323,68	413,88	**90,2**	4,87	4,84	**- 0,03**
Intervention ASRA	117,5	170,11	**52,6**	1,77	1,99	**0,22**
Autres revenus liés à l'ovin	53,13	97,17	**44,04**	0,80	1,14	**0,34**
Autres produits	73,32	78,94	**5,62**	1,09	0,92	**-0,17**
Total	**567,63**	**760,1**	**192,47**	**8,53**	**8,89**	**0,36**

(*) Incluant les ventes d'agneaux, sujets reproducteurs et sujets de réforme

Kilogrammes vendus :

Les entreprises du groupe de tête vendent en moyenne 28 % de plus de kg par brebis que les entreprises moyennes (cf. tableau 11). En fait, le groupe meneur marque une meilleure performance que le groupe moyen quant aux kg vendus par brebis en raison de leur productivité du troupeau globalement supérieure tel que détaillé dans la partie technique du rapport.

Volume de production :

Le groupe meneur vend 751 agneaux par année et 57 sujets reproducteurs contre respectivement 625 et 21 pour la moyenne des entreprises. De plus, le groupe de tête a généré un produit de 339 $ par brebis pour sa vente d'agneaux et un produit de 41 $ par brebis pour sa

[1] Inclut le remboursement d'intérêts, le remboursement de taxes foncières, les ristournes, les escomptes de paiements, l'assurance des pertes d'animaux et la vente de saucisses ou d'autres viandes.

vente de sujets reproducteurs contre respectivement 280 $ et 20 $ pour la moyenne des entreprises.

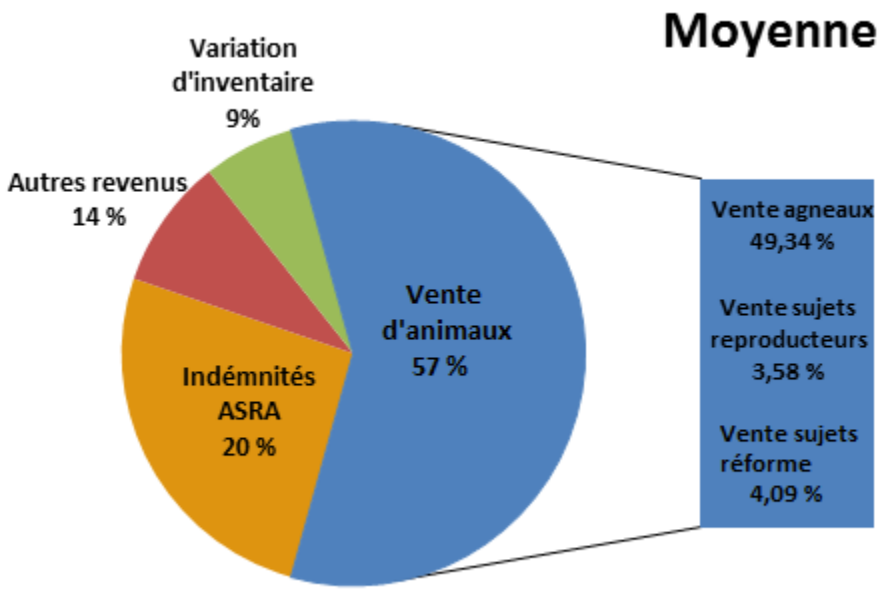
Tableau 11 : Nombre et prix des animaux vendus

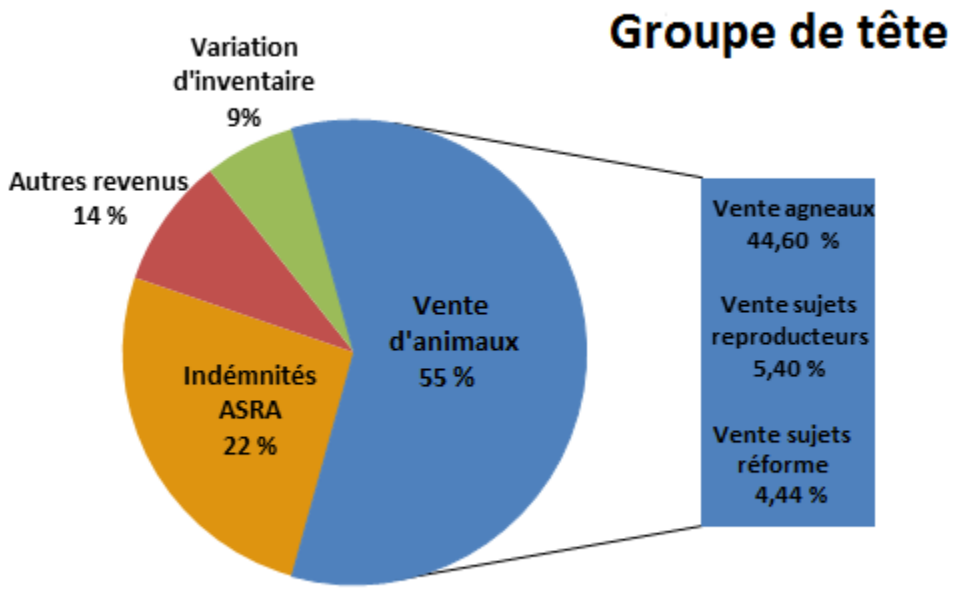
	Moyenne	Groupe de tête	Écart
Nombre de kg vendus / brebis	66,57	85,45	18,88
Nombre d'agneaux vendus	625	751	126
Nombre sujets reproducteurs vendus	21	57	36
Vente d'agneaux/ brebis ($)	280,09	339,03	58,94
Vente sujets reproducteurs / brebis ($)	20,37	41,11	20,74

Type d'animaux vendus :

La répartition des revenus de l'ensemble des exploitations est similaire pour les deux groupes à l'étude (cf. graphique 5 et 6). En effet, la vente d'animaux incluant les agneaux de marché, les sujets reproducteurs et les animaux de réforme représente 57 % du total des revenus pour la moyenne des entreprises et 55 % pour les entreprises les plus performantes. Néanmoins, le groupe de tête se démarque des entreprises moyennes par sa vente de sujets reproducteurs. En effet, on constate que la vente de sujets reproducteurs représente deux fois plus de revenus pour le groupe de tête que pour celui du groupe moyen. Toutefois, il faut noter que 50 % des entreprises ne génèrent aucun revenu de la vente de sujets reproducteurs. Cela nous amène à dire qu'une entreprise peut très bien performer sans obligatoirement faire la vente d'animaux pour la reproduction.

Graphique 5 et 6 : Répartition des revenus de l'ensemble des exploitations





Type d'agneaux vendus :

En plus du kg et du volume d'animaux vendus par groupe d'entreprises, il est pertinent d'analyser le type d'agneaux mis sur le marché. La moyenne des entreprises vend plus d'agneaux de lait et légers alors que le groupe de tête réalise 11 % plus de ventes d'agneaux lourds (cf. graphique 7).

En effet, l'un des éléments contribuant à une meilleure performance du groupe de tête est le choix des entreprises à produire plus d'agneaux lourds. En dépit de dépenses plus importantes pour produire des agneaux lourds, il paraît évident que ce soit ce type de production qui génère le plus de revenus. Parallèlement, on constate que même si le prix du marché de l'agneau lourd est inférieur que pour les autres catégories (cf. tableau 11), le bénéfice demeure plus important pour le groupe de tête en raison du volume de production plus important.

Graphique 7 : Proportion des agneaux vendus par type de catégorie

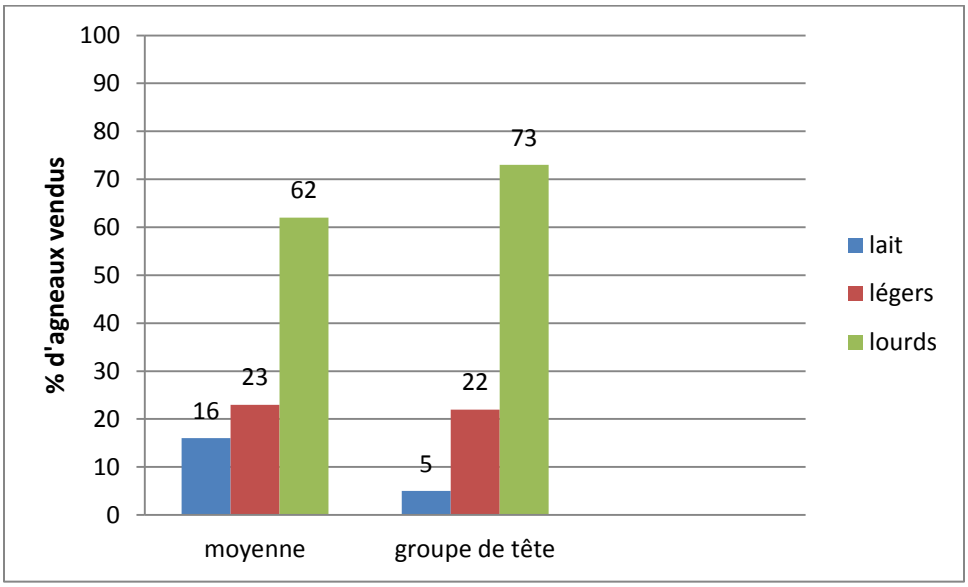


Tableau 12 : Prix moyen net de l'agneau en 2011

	Moyenne	Groupe de tête
$ / kg vif **lait vendus**	5,03	4,88
$ / kg vif **légers vendus**	4,64	4,88
$ / kg vif **lourds vendus**	3,81	3,70

2.3.2 Charges :

Sur une base moyenne, le montant des charges totales est de 193 555$ (500 $/brebis) comparativement à 241 246 $ (593 $/brebis) pour les entreprises les plus performantes.

Les postes de charges les plus conséquents sont les charges essentiellement liées à l'alimentation, les amortissements, le carburant et entretien des équipements ainsi que l'achat des animaux. Globalement, la proportion des charges des deux groupes s'équivaut. Néanmoins, on remarque que les entreprises les plus performantes ont des charges plus élevées sauf pour ce qui est de l'achat des animaux et des autres charges.

L'alimentation représente le poste le plus important des charges totales des entreprises. Ce poste inclut à la fois l'achat des aliments et de fourrages, de suppléments protéiques, les moulées, les sels minéraux et les lactoremplaceurs. Il faut toutefois noter que ces coûts ne représentent qu'une partie du total en raison des coûts reliés aux grains et fourrages produits dans la ferme qui sont comptabilisés au niveau de plusieurs postes tels que carburants, réparations et entretien des équipements, salaires, dépenses de cultures, etc.

Tableau 13 : Répartition des charges totales des entreprises ovines

Postes	Moyenne ($)	%	Groupe de tête ($)	%
Alimentation	45 113	23	54 410	23
Achats d'animaux de reproduction	16 072	8	14 052	6
Carburants et entretien d'équipements	17 461	9	20 012	8
Intérêts MLT	12 659	7	14 517	6
Amortissements	19 269	10	24 488	10
Autres charges	82 982	43	113 768	47
Total	**193 555**	**100**	**241 246**	**100**

On constate que malgré que les charges totales avant salaires, intérêts MLT et amortissements par brebis sont supérieures pour le groupe de tête, elles demeurent moindres si on les considère en termes de kg vendu. Il paraît évident qu'une vente plus importante de kilogrammes par brebis permet aux producteurs d'exercer globalement un meilleur contrôle sur les charges et de maximiser les revenus. Le groupe de tête dépense 0,48 $ de moins que la moyenne pour chaque kg d'agneaux mis en marché.

Tableau 14 : Répartition des charges par brebis et par kg vendu

Poste	$/brebis			$/kg		
	Moyenne	Groupe de tête	Écart	Moyenne	Groupe de tête	Écart
Achats d'animaux	41,51	34,55	- 6,96	0,62	0,4	- 0,22
Achats d'aliments et fourrages	114,81	133,79	18,98	1,73	1,56	- 0,17
Charges des machineries et bâtiments	49,76	60,22	10,46	0,75	0,71	- 0,04
Intérêt moyen long terme (IMLT)	32,69	35,70	3,01	0,49	0,42	- 0,07
Charges totales avant salaires, IMLT et amortissements	400,77	473,14	72,37	6,02	5,54	- 0,48

Taux de charges ou efficacité technico-économique :

Le taux de charges d'une entreprise révèle sa capacité d'optimiser les rendements en générant le maximum d'extrants avec le minimum d'intrants.

Le groupe de tête affiche un taux de charges inférieur à celui de la moyenne en dépit d'un troupeau plus important. En fait, celui-ci se démarque avantageusement par un total de produits 1,34 fois supérieur à celui du groupe moyen.

En d'autres termes, pour chaque dollar dépensé, le groupe de tête obtient 9 % de revenus supplémentaires.

Tableau 15 : Taux de charges de la moyenne des entreprises et du groupe de tête

	Moyenne	Groupe de tête
Total produits ($) / brebis	568	760
Charges totales avant salaires, IMLT et amortissements ($) /brebis	401	473
Taux de charges	62	71

Seuil de rentabilité :

Le point mort est un indicateur sur le volume de production pour lequel l'entreprise est en mesure de couvrir ses charges fixes en ayant un bénéfice nul. En fait, l'objectif de toute

entreprise est d'être en mesure de produire plus que son point mort pour générer des bénéfices d'exploitation. En dessous du point mort, l'entreprise se retrouve en situation de pertes.

La moyenne des entreprises ainsi que le groupe de tête produisent en haut de leur point mort respectif et les deux groupes se retrouvent en situation de bénéfices. Néanmoins, le groupe de tête se démarque par un total de brebis 1,80 fois supérieur à son seuil de rentabilité, contre 1,40 fois pour la moyenne des entreprises.

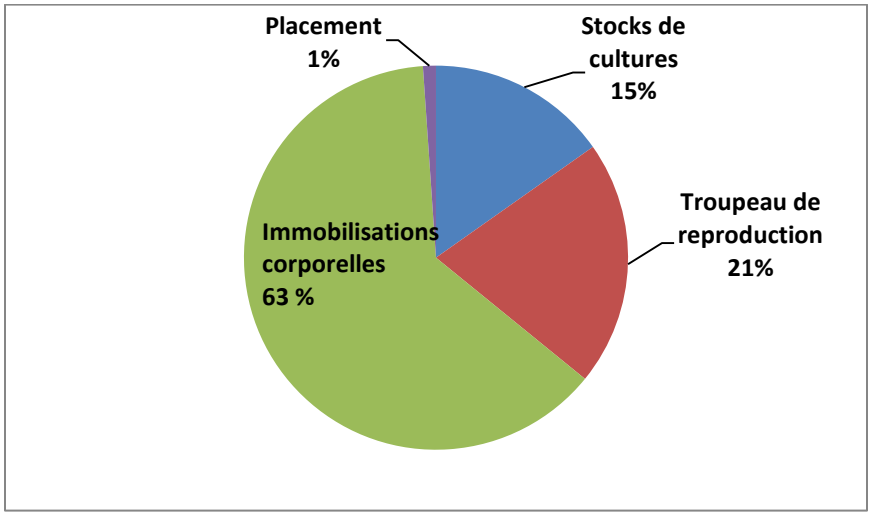
Tableau 16 : Analyse du point mort ou du seuil de rentabilité ($ par brebis)

	Moyenne	Groupe de tête
Total charges variables	332	388
Total charges fixes	167	206
Nombre de brebis	387	407
Point mort	**276**	**225**

2.4 Résultats financiers

L'analyse qui suit est un examen de la situation financière des entreprises analysées dans le cadre de cette étude. Le graphique qui suit met en évidence que les immobilisations corporelles occupent la plus grande proportion de l'actif des entreprises en 2011 pour les entreprises participantes.

Graphique 8 : Répartition moyenne de l'actif 2011



Globalement, les entreprises du groupe de tête affichent un actif total 1,28 fois supérieur (343 $ de plus / brebis) que la moyenne des entreprises. De plus, l'actif à court terme du groupe meneur est 4 % plus important (157 $ de plus /brebis), ce qui signifie que la liquidité de ces entreprises est plus facilement disponible dans le cas d'un stress financier au niveau de la trésorerie.

En contrepartie, le groupe meneur présente un endettement total de 88 $ de plus par brebis comparativement au groupe moyen. Ainsi, ce groupe demeure plus sensible aux variations des taux d'intérêts. Néanmoins, l'endettement de ce groupe est moins risqué, car le capital emprunté est rentabilisé dans les activités de financement de l'actif des entreprises. En effet, l'investissement du groupe de tête lui permet de générer suffisamment de résultats d'exploitation pour rembourser les emprunts, rémunérer le travail et l'avoir du propriétaire tout en dégageant plus de bénéfices par brebis que la moyenne des entreprises.

La répartition de la dette à court et moyen long terme est quasiment similaire entre le groupe de tête et la moyenne des entreprises. On remarque une dette du moyen long terme légèrement plus élevée pour le groupe de tête, ce qui signifie que ses emprunts sont répartis sur une plus longue période (plus d'un an). Parallèlement, on dénote que l'avoir net du groupe de tête est plus élevé que la moyenne des entreprises, ce qui lui procure un avantage, car l'actif de ce groupe est financé à 7,5 % de plus par l'avoir du propriétaire.

Tableau 17 : Bilan des entreprises en 2011

	Moyenne			**Groupe de tête**		
	Total $	**%**	**$/brebis**	**Total $**	**%**	**$/brebis**
Actif court terme	122 444	20	316	192 517	24	473
Actif moyen et long terme	497 483	80	1285	598 262	76	1471
Total actif	**619 927**	**100**	**1601**	**790 779**	**100**	**1 944**
Dettes court terme	62 860	10	162	62 639	8	154
Dettes long terme	355 904	57,5	919	412 700	52	1 015
Dettes totales	418 764	(67,5)	1081	475 339	(60)	1 169
Avoir net	201 163	32,5	520	315 440	40	775
Total passif et avoir net	**619 927**	**100**	**1601**	**790 779**	**100**	**1 944**

<u>Analyse du bilan par les ratios :</u>

En moyenne, les 27 entreprises étudiées présentent un **ratio de fonds de roulement** de 1,95 tandis que le groupe de tête affiche un ratio de 3,07. La marge dans laquelle se situe l'indicateur signifie que les entreprises seraient en mesure d'acquitter leurs obligations financières à court terme même si les revenus anticipés étaient moindres. Les entreprises moyennes et le groupe de tête se retrouvent dans une situation sécuritaire puisque le ratio est supérieur à 1. Toutefois, le groupe de tête excède un ratio de 2, ce qui signifie qu'une partie de leurs actifs seraient sous-utilisés alors que ce capital pourrait être investi.

Le ratio service de la dette mesure la capacité des entreprises à générer les fonds nécessaires pour rembourser l'ensemble de ses dettes. Afin de couvrir ses emprunts, l'entreprise doit avoir un ratio du service de la dette supérieur à 1,2. À cet effet, on conclut que la moyenne des

entreprises est en dessous de l'objectif alors que le groupe de tête le surpasse. La moyenne des entreprises ne se retrouve pas en situation de risques; néanmoins, les propriétaires de ce groupe qui rencontrent des difficultés financières doivent payer la dette avec leurs fonds personnels pour continuer leurs activités de production.

Le ratio d'autonomie financière est l'indicateur financier le plus important puisqu'il présente la capacité d'un producteur à emprunter si un problème budgétaire survient. L'objectif en agriculture est d'obtenir un ratio d'au moins 30 %, car le taux de rentabilité est plus faible. La moyenne des entreprises ovines analysées ainsi que le groupe de tête présentent une autonomie financière viable puisque leurs ratios sont nettement supérieurs à 30 %.

Le ratio de liquidité à moyen long terme calcule la solvabilité des entreprises à moyen long terme. L'objectif est d'avoir un indicateur supérieur à 1,25 pour que l'actif ne soit pas financé entièrement par les emprunts. Dans notre cas, les entreprises moyennes et le groupe de tête affichent un ratio de liquidité à moyen long terme respectif de 1,4 et de 1,45, ce qui signifie que les deux groupes autofinancent en partie leur actif par leurs activités d'exploitation.

Le rendement de l'actif est un indicateur sur la rentabilité économique de l'entreprise. En effet, il mesure la capacité de l'entreprise à rémunérer l'ensemble du capital investi (passif total) en faisant abstraction des intérêts à moyen long terme. Plus le ratio du rendement de l'actif est élevé, plus l'entreprise génère des marges sur 1 dollar d'investissement. Aussi, ce taux doit être supérieur au pourcentage des taux d'intérêts sur l'ensemble des dettes totales. À cet effet, les deux groupes d'entreprises à l'étude performent, car leur taux de rendement de l'actif et le taux des intérêts sur les dettes sont respectivement de 4,6 % et 3,72 % pour la moyenne et 9,7 % et 3,62 % pour le groupe de tête. Néanmoins, le groupe de tête est plus efficace puisqu'il présente un ratio du rendement de l'actif plus de deux fois supérieur à la moyenne des entreprises.

Tableau 18 : Ratios du bilan en 2011

	Cible	Moyenne	Groupe de tête
Ratio fonds de roulement	Entre 1 et 2	1,95	3,07
Ratio service de la dette	>1,2	0,75	1,67
Ratio d'autonomie financière	30 % et plus	40%	53%
Ratio liquidité MLT	>1,25	1,4	1,45
Rendement de l'actif	Le plus élevé	4,6 %	9,7 %

3. CONCLUSION

Le présent rapport est une analyse technico-économique des entreprises ovines du Québec et concerne les données issues de l'année financière 2011. L'objectif du projet est la mise en place d'un outil d'évaluation de données commun, fiable et représentatif. Cette analyse constitue pour le chef d'entreprise, un outil d'aide aux décisions grâce au diagnostic global qui y découle. L'étude permet également aux producteurs de comparer leur entreprise à la moyenne et au groupe de tête, afin d'améliorer leurs points faibles et augmenter leur productivité.

Sommairement, le groupe de tête enregistre de meilleures performances techniques et économiques que la moyenne des entreprises. Il ressort de l'étude que le groupe meneur affiche de meilleurs résultats techniques, notamment grâce à l'UTP plus efficace et la productivité du troupeau supérieure. En effet, le groupe de tête vend près de 19 kg de plus par brebis par année que la moyenne des entreprises avec 0,4 UTP de moins.

Toutefois, ce qui démarque réellement le groupe de tête de la moyenne des entreprises étudiées est leur performance globale en termes de production. En effet, le groupe de tête enregistre des résultats d'exploitation de près de 100 $ de plus par brebis par rapport à la moyenne des entreprises. En fait, le groupe meneur réussit à être plus performant que la moyenne des entreprises en raison de la combinaison de plusieurs facteurs fondamentaux : la production de kg par brebis et le volume de production supérieurs (126 agneaux de plus que le groupe moyen) et du type d'agneaux vendus (orientation vers l'agneau lourd).

En termes de charges, la proportion des dépenses des deux groupes à l'étude s'équivaut. Néanmoins, avec une production plus importante, le groupe de tête est en mesure d'avoir un meilleur contrôle global des dépenses à la ferme. La différence du résultat d'exploitation et des performances globales du groupe de tête s'explique essentiellement par le poste des produits.

Enfin, selon la littérature, la compétence et la formation en gestion d'entreprise agricole des producteurs augmente la performance technico-économique des fermes. En fait, la santé économique d'une entreprise agricole repose entre autres, sur la formation et les connaissances des producteurs en termes de régie du troupeau, de comptabilité, de connaissance du marché, de gestion des risques et de contrôle des dépenses. Ainsi, il serait pertinent d'analyser l'actualité de ce postulat pour les entreprises ovines du Québec dans le futur.

Limites de l'étude et difficultés rencontrées

Comme toute étude, ce travail présente quelques limites. Tout d'abord, le potentiel de départ de l'échantillon était de 60 entreprises. Toutefois, pour les raisons évoquées dans la méthodologie, seulement 27 entreprises ovines ont participé à l'analyse. De plus, seulement six entreprises représentent le groupe de tête et il devient plus difficile de généraliser les résultats obtenus.

Ensuite, en dépit du fait que plusieurs producteurs participants à l'étude possédaient des résultats financiers à jour et un système de comptabilité avant-gardiste, les conseillers ont eu de la difficulté à collecter l'information pour plusieurs d'entre eux. Les données étaient souvent non harmonisées et très disparates. D'ailleurs, il a été noté que plusieurs entreprises négligent encore la prise des données et sous-estiment l'importance d'une analyse technico-économique pour la pérennité financière de leur entreprise. Il faut également rapporter la réticence de certains producteurs à transmettre leurs informations techniques et budgétaires malgré l'accord de confidentialité existant entre les intervenants.