

2.5 - Aspects économiques et financiers

D'une manière générale, il est difficile, voire illusoire, d'envisager une rentabilité réelle de ce type d'élevage, et il vaut mieux aborder l'aspect financier en parlant de gestion au moindre coût.

Deux points sont à prendre en compte :

- la réduction de l'investissement,
- l'apport par les ventes éventuelles.

2.5.1 La limitation de l'investissement

- Le choix de la race peut être conditionné par l'aspect financier : certaines races reviennent très chères à l'achat (Tarpan, Highland Cattle ou Highland Poney importés d'Ecosse) tandis que d'autres sont relativement peu onéreuses (chevaux camargue). De même choisir des animaux nés en France limite d'autant l'investissement de départ. On peut remarquer que le fait de choisir un animal trop cher (ou trop rare) peut faire hésiter le gestionnaire à prendre le risque de conditions de vie difficiles et orienter la gestion vers un caractère plus agricole.
- Le mode de pâturage (plein air intégral, peu ou pas d'apport alimentaire et d'intervention vétérinaire) assure un coût d'entretien très faible. S'écarter de ce type d'élevage, même légèrement, augmente très rapidement les frais de gestion. Cet aspect est à prendre en considération lors du choix de la race et de la prise de décision d'un traitement préventif.

2.5.2 Production et ventes

La nécessité de limiter les effectifs pour garder le caractère extensif du pâturage, de même que de réduire le nombre de mâles, conduit assez rapidement le gestionnaire à se poser le problème des débouchés pour les animaux excédentaires.

Trois types de débouchés sont possibles :

1. La vente en boucherie

A priori, les animaux de race rustique ne présentent pas des caractéristiques performantes, permettant d'assurer une vente facile en boucherie (rendements carcasse et viande faibles, poids et rendement arrière limités). Cependant, il y a possibilité de jouer sur la qualité (saveur, jutosité, tendreté, couleur) liée à la race et au mode d'élevage (100 % biologique, plein air, ...). Voir en annexe un article sur la filière "viande bovine" et la place des races rustiques dans cette filière ...

Cette qualité de viande offre des possibilités réelles de marché ; ainsi depuis deux ans, des boeufs Highland du Marais Vernier sont vendus très facilement dans deux boucheries du Havre. Le prix de vente aux bouchers est de 20 F le kilo carcasse et ces derniers seraient prêts à "écouler" à eux deux une centaine de boeufs par an ; trouvant que le "plus" qualité compense le "moins" conformation.

Pour le mouton, la vente en boucherie est plus problématique :

- il existe déjà des labels de qualité type "agneau du Quercy",
- la forte concurrence de l'étranger rend les débouchés difficiles et actuellement l'ensemble du secteur ovin connaît de gros problèmes de mévente.

De même, la viande de cheval est moins appréciée.

2. La vente de reproducteurs

Nous avons vu qu'il existait 1,4 million d'hectares de zones humides en France, dont, pour la plupart, le devenir agricole est compromis. D'autre part, les problèmes consécutifs à la déprise agricole tendent à faire penser que la nécessité d'une gestion de type pâturage extensif se généralisera à d'autres territoires que les Réserves et assimilés. Il s'ensuit une possibilité de vente des surnuméraires en tant que reproducteurs pour de nouvelles expériences de pâturages en extensif.

L'importance des demandes d'acquisition de bovins Highland enregistrées auprès du CE.DE.NA. (Marais Vernier) pour gérer des terrains privés confirme cette prévision.

3. La vente d'animaux de loisirs

La démocratisation des sports équestres et l'intérêt des éleveurs et clubs pour les animaux moins exigeants en soins et nourriture et également moins nerveux, laisse à penser qu'il existe une possibilité intéressante de vente des chevaux ou double-poneys de race rustique en animaux de loisirs. Cet argument a contribué au choix de la L.P.O. pour le Highland Poney (Germain et al.) et celui du CE. DE.NA. pour le cheval de Camargue.

[Haut de page](#)