

# Des outils pour faire dialoguer amont et aval de la filière bovins allaitants bio :

*Analyse des trajectoires post-conversion  
et des stratégies techniques et commerciales  
des exploitations*



Anne HAEGELIN et Emilie OLLION



*à partir des travaux et des stages de fin d'études  
de Marie BERNARD & Capucine SIMON*



Un événement



# CONTEXTE DE LA VIANDE BIO

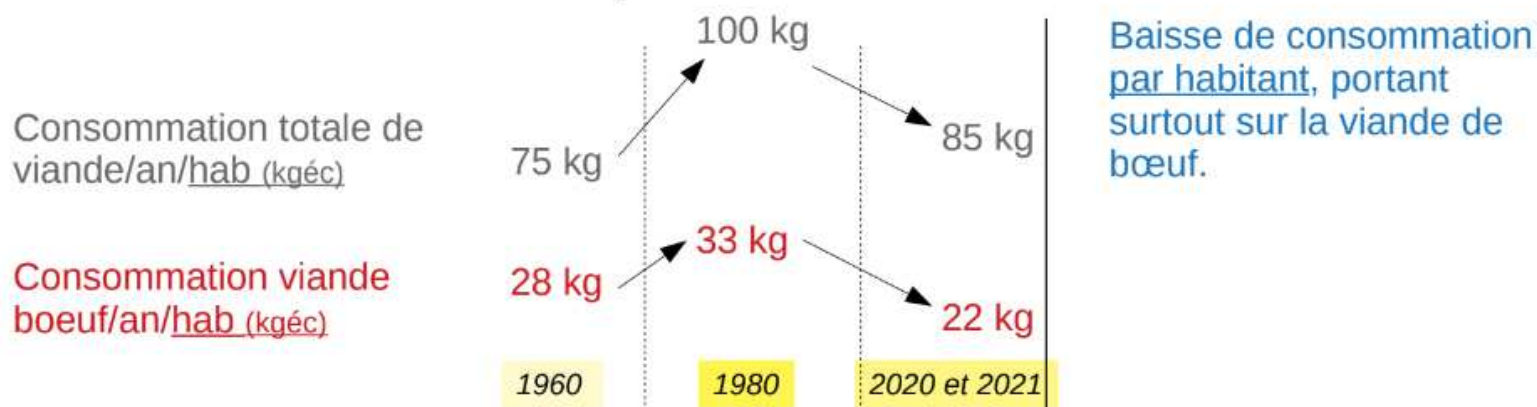
**Bi**  MASSIF CENTRAL  
**viandes**



PÔLE  
**Bi**  MASSIF CENTRAL

Des questionnements sur l'avenir des filières allaitantes bio sur le massif central :  
➔ CONSOMMATION : Des évolutions marquées des tendances de consommation

## La consommation et son évolution (2/2) par individu



Turlan, septembre 2022

## ... et qui désormais concerne aussi la viande BIO

Marché alimentaire bio (2021)

Observatoire de la consommation – Agence Bio



13 milliards €



446 millions €



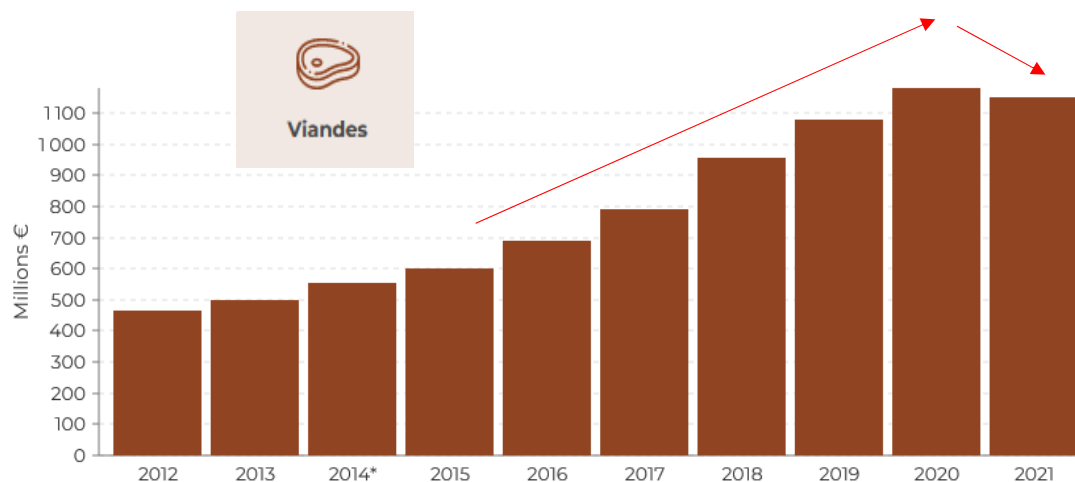
72%

des français consommateurs de produits carnés déclarent manger de la viande BIO(\*)

... MAIS...

(\*): Sondage IFOP 2019

ÉVOLUTION DES VENTES DE PRODUITS ALIMENTAIRES BIO DEPUIS 2012



Avec des consommateurs bio :

- ✓ Ayant une plus forte sensibilité à la condition animale que les autres consommateurs...
- ✓ ... Et ce, de façon de + en + marquée au fil des années

Source : Baromètre de la consommation bio (Etude Agence Bio - CSA / janvier 2022°)

... avec un impact différent selon les circuits commerciaux

■ Répartition des ventes (en volume) en 2021

*Observatoire de la viande bio – Interdev, 2021*



■ Evolution des tonnages vers la RHD

*Observatoire abattage commission bio d'INTERBEV 2021, données 2020*



# → Un flou sur la PLACE DE LA VIANDE BIO dans le marché de la viande ... et une confusion des modèles qui met peu en avant les vertus du cahier des charges et du mode de production bio



Faible lisibilité du bio dans le marché de la viande et vis-à-vis des SIQO



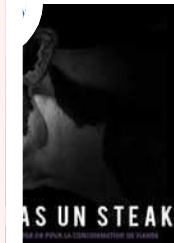
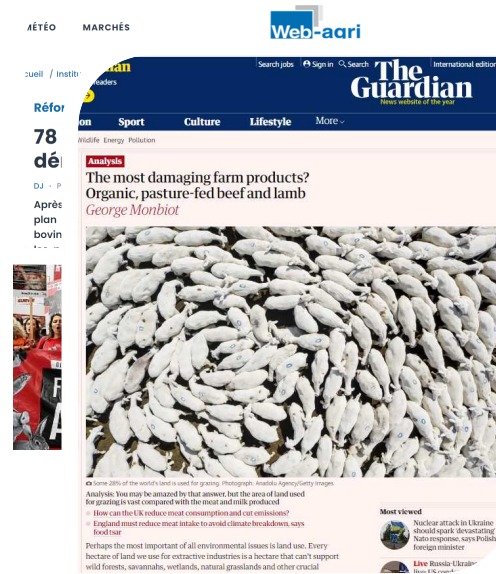
Des réformes de la PAC qui interrogent les modèles d'élevage allaitant et la place de la bio



Baisse et remise en question de la consommation de viande



Des modèles d'élevage remis en question



# Des questionnements sur l'avenir des filières allaitantes bio sur le massif central :

## → Une organisation de filière en questionnement ?

### Tout bouge...

- ✓ Capacité de production des fermes
- ✓ Prix des intrants
- ✓ Tendances de consommation
- ✓ Attentes sociétales
- ✓ Cahier des charges bio



### Quelle organisation de filières ?

- Pour absorber des volumes supplémentaires Bio
- Pour trouver de nouveaux équilibres (matières et économiques) avec + de hachés
- Pour bien rémunérer tous les acteurs

- Développement de la vente directe
- Nouveaux circuits de proximité
- Plus de produits bio en restauration collective
- Objectifs EGAlim 2

# CONTEXTE DE LA VIANDE BOVINE BIO DANS LE MASSIF CENTRAL FONDEMENTS DU PROJET BIOVIANDES



Bi MASSIF CENTRAL  
viandes



PÔLE  
Bi MASSIF CENTRAL

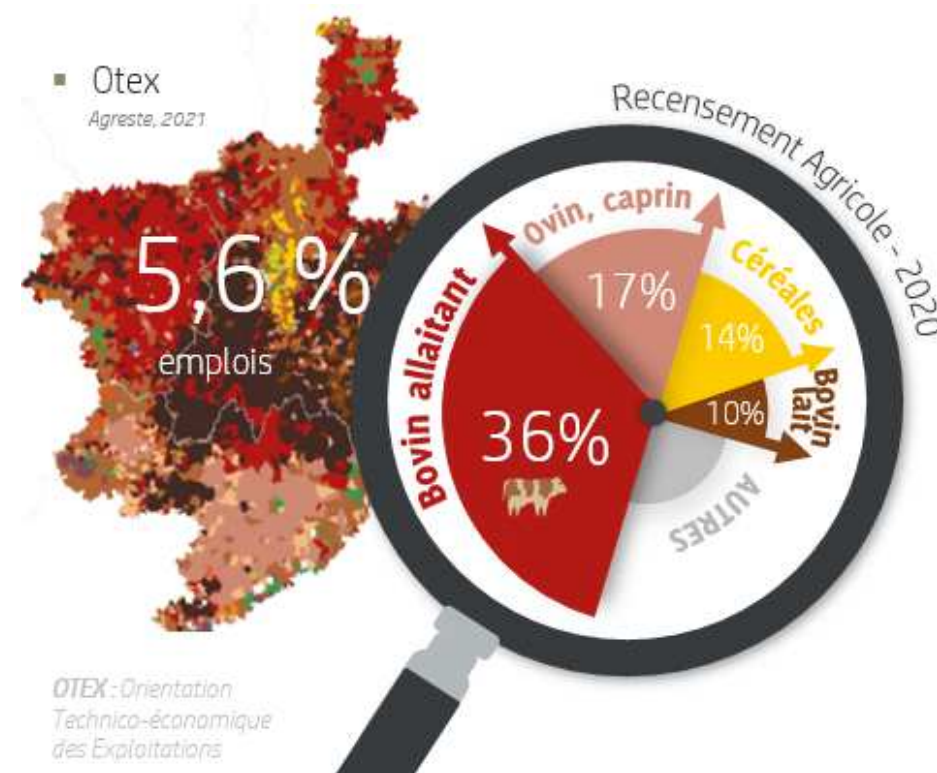


## Le Massif Central

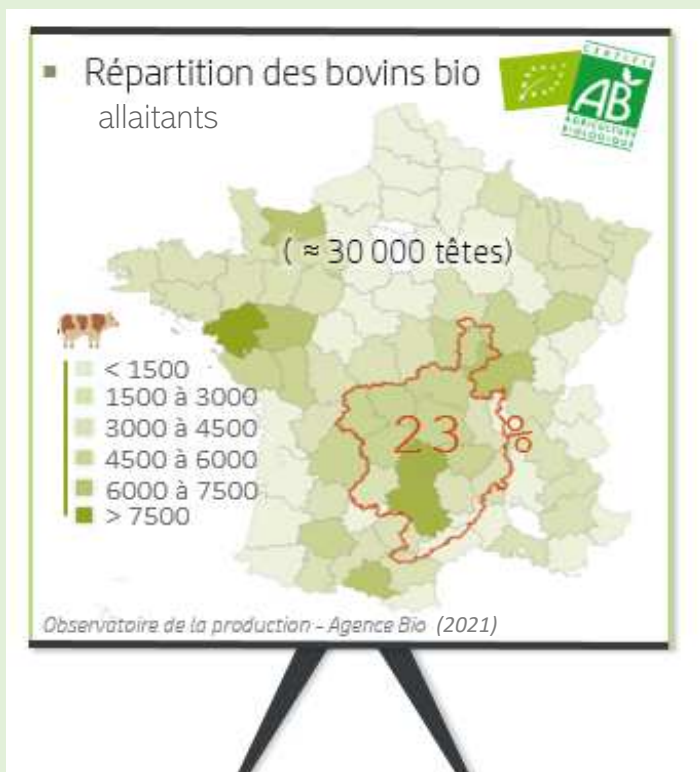


- ✓ Chargement extensif :  
 Auvergne & Limousin = 1,07 UGB / ha SFP  
**VS** 1,55 UGB/ha SFP pour la Bretagne  
*(J. HERCULE, 2017)*
- ✓ Plus grande prairie d'Europe : 60% de la SAU = prairie permanente et seuls 10% sont favorables à la grande culture
- ✓ Un massif tourné vers l'élevage :  
 taux de spécialisation = 36%  
**VS** 12% en France

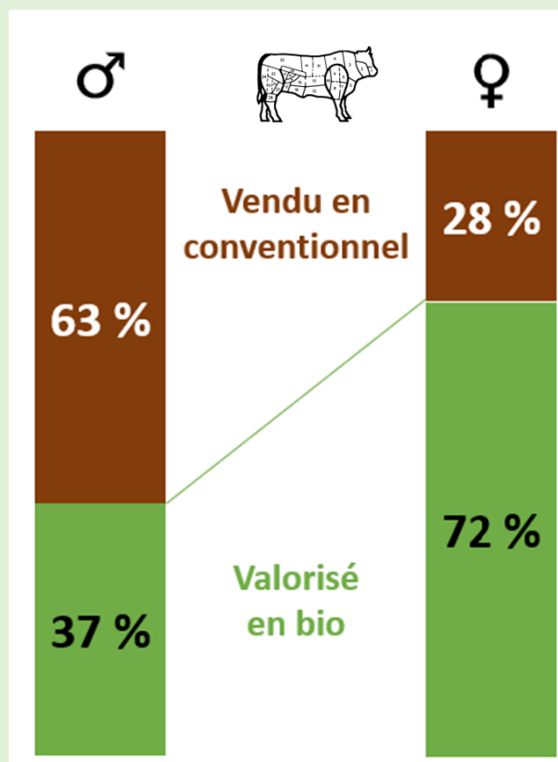
UGB : Unité Gros Bovin ; SFP : Surface Fourragère Principale



Filière allaitantes bio du Massif Central



Devenir des veaux allaitants bio\*

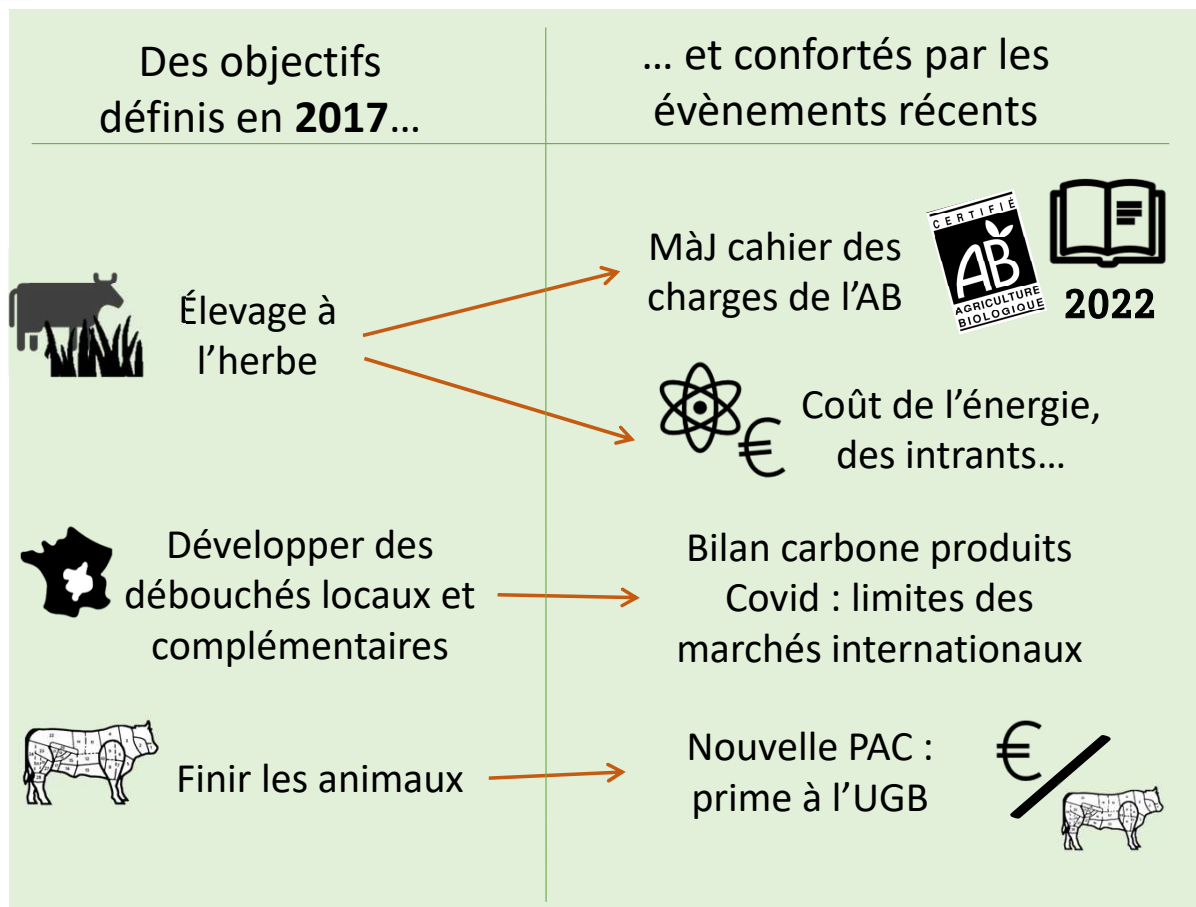


L'herbe : la ressource principale



Image : Elevage du domaine de Sinzelles

\*veaux bio nés en France en 2014, source : GEB Institut de l'élevage, données SPIE/BDNI et Normabev



# Bi MASSIF CENTRAL viandes

13

Différents partenaires financeurs de la tranche 2 du projet



## AMONT

Producteurs d'une viande bio majoritairement à l'herbe



## AVAL

Premier maillon de la chaîne de distribution + trouver la meilleure adéquation entre les circuits, notamment ceux de proximités

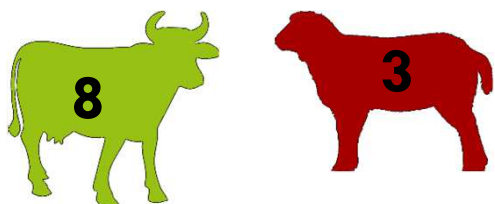


## Filière

Socle pour le développement durable et concerté des filières



## Des acquis sur le projet Bioviandes

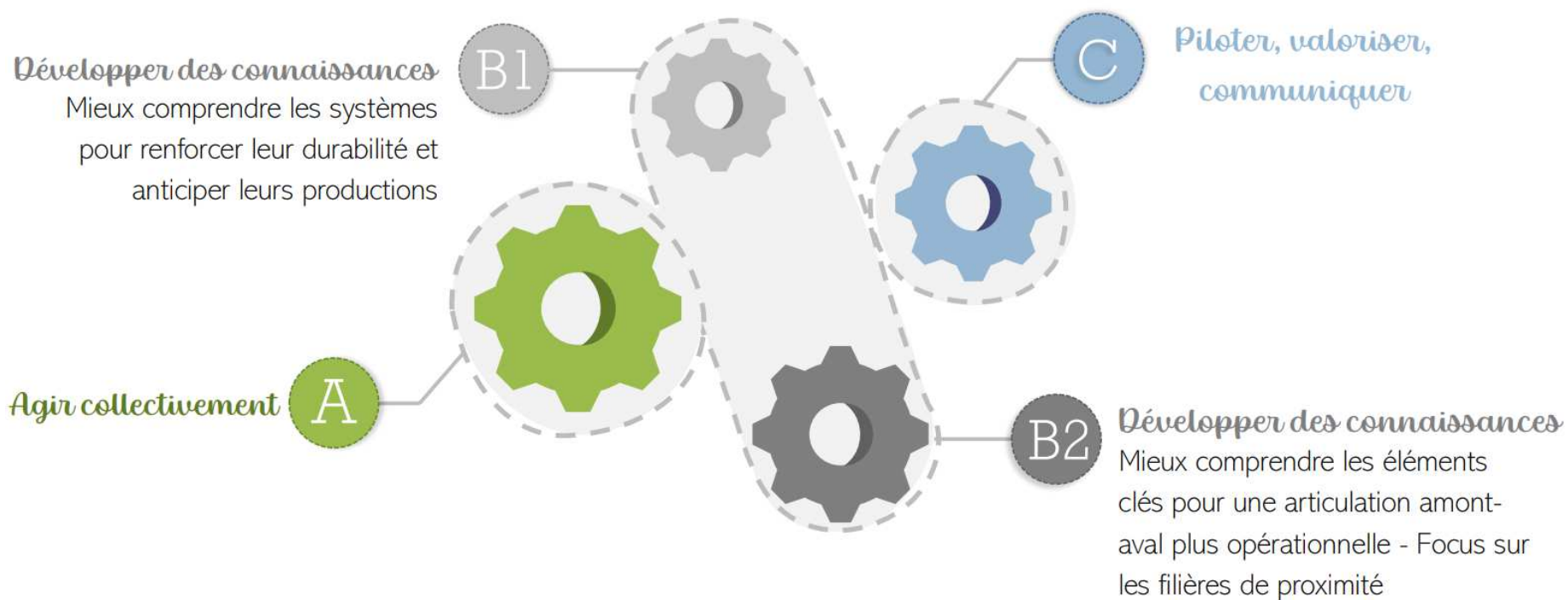


8 Eleveurs bovins allaitants engraisant 100% à l'herbe : 0 en 100% filière longue (Moysan 2018)

### ATTENTES EXPRIMÉES PAR LA FILIÈRE LORS DE L'ENQUÊTE



Des enquêtes et fiches de synthèse par type d'animaux sur les attentes de l'aval



Volonté des acteurs de la filière  
de créer une dynamique d'échanges  
entre amont et aval  
pour **co-construire la filière et ses débouchés**

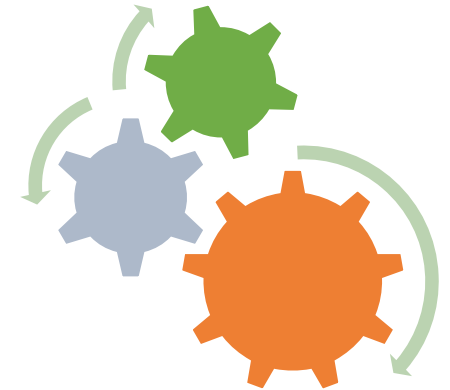


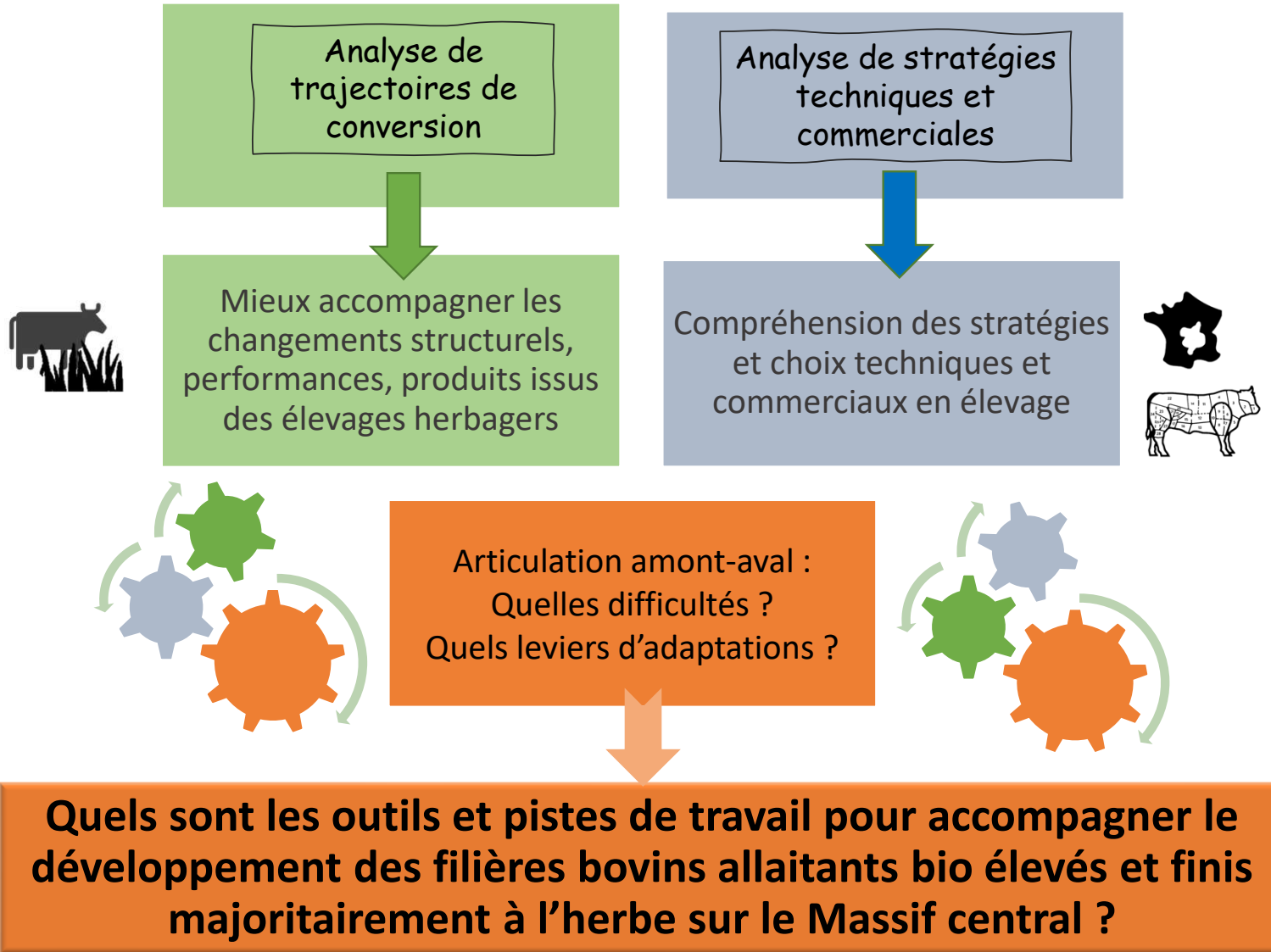
*Différents axes de travail définis, dont :*  
→ Nécessite d'anticiper les volumes et  
qualités de carcasses :

**Comment ?**

Analyse de  
trajectoires  
de conversion

Analyse de  
stratégies techniques  
et commerciales









Bi MASSIF CENTRAL  
viandes



Pôle  
Bi MASSIF CENTRAL

# MÉTHODOLOGIE

## Contexte

## Méthode

Bovins



viande



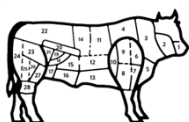
bio



Massif Central



Finis



Majoritairement  
à l'herbe



1/ Analyse de  
trajectoires de  
conversion



1/Proposer une méthode  
2/Analyser son intérêt  
3/Croiser avec analyse des données  
d'abattage et les attentes de l'aval des  
filieres longues

2/ Analyse de  
stratégies techniques  
et commerciales



1/Décrire les choix techniques  
2/Analyser les leviers au  
développement de la vente directe  
3/Analyser les stratégies au regard des  
attentes de l'aval des filieres longues



**Identification des données / outils pour favoriser le dialogue  
entre amont et aval des filières et des pistes de travail  
principales**

## A. Echantillon

14 élevages, 5 départements

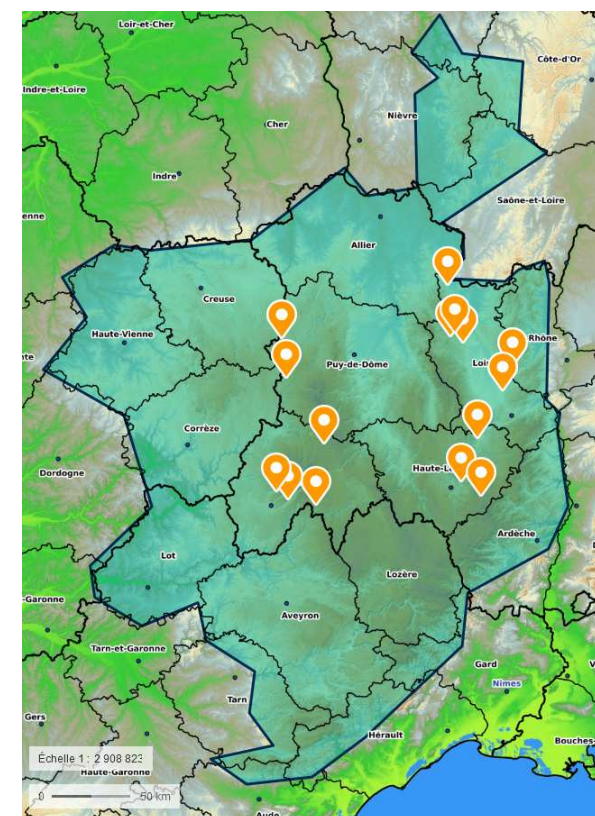
Pour 11 élevages sur 14 :

- Début de la conversion en 2015, 2016 ou 2017
- Durée de la trajectoire étudiée : 6 ou 7 ans

### *Présentation des systèmes en 2020/2021*

	Référence 2019	2020 ou 2021		
	Moyenne	Moyenne	Min	Max
SAU	124	127 ha	41	210
Nombre de VA	64	69	14	63
Prairies/SAU	80 %	85 %	62 %	100 %
UGB/VA	1,8	2,24	1,5	3,1

1/ l'analyse de trajectoires



**Collecter et ordonner les données**

**Définir les trajectoires en construisant des indicateurs**

**Qualifier la diversité des trajectoires en construisant des variables**

Données finales : enquêtes en fermes



Données initiales : diagnostics de conversion



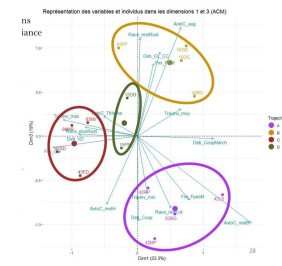
Indicateurs description des trajectoires

Ferme	Indicateurs		Classes définies		VARIABLE
	Chargement final (UCB/ha SAU)	Evolution du chargement	Chargement final (UCB/ha SAU)	Evolution du chargement	
15PB	1,58	3%			Augmente et fini élevé
42SD	1,36	2%			Augmente et fini élevé
43FP	1,37	0%	> 1,30	> 0%	Augmente et fini élevé
43ID	1,30	30%			Augmente et fini élevé
09AR	1,58	100%			Augmente et fini élevé
15GD	1,14	-8%	> 1,05	< 10%	Evolve peu, reste moyen
42AS	1,07	-8%	< 1,05	< 10%	Evolve peu, reste moyen
42NP	1,22	3%	< 1,10	< 10%	Evolve peu, reste moyen
02SD	1,09	-8%	< 1,30	> -10%	Evolve peu, reste moyen
15DB	0,96	-10%			Diminue et fini bas
15DC	1,26	30%			Diminue et fini bas
42NP	0,96	-9%	< 1,05	< 0%	Diminue et fini bas
42PC	0,97	28%			Diminue et fini bas
03NV	0,81	-21%			Diminue et fini bas

Variables

Analyses statistiques (ACM/CAH)

Types de trajectoires



**Collecter et ordonner les données**

**Analyse descriptive**

Données d'abattage Normabev

Graphiques

Conversion

Etapes clés

2020 ou 2021

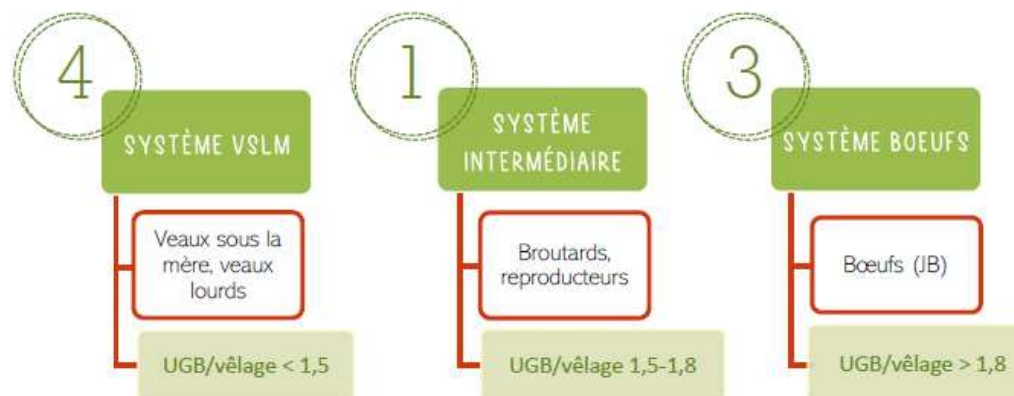
1 / l'analyse de trajectoires

A. Echantillon

2/ l'analyse de stratégies techniques et commerciales

8 élevages, 8 départements

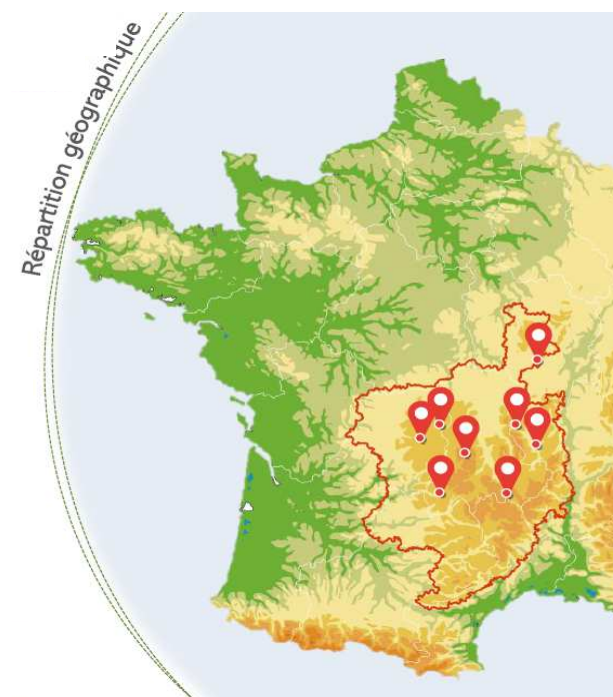
## — TYPOLOGIE DES EXPLOITATIONS BOVINES ENQUÊTÉES —



Bi MASSIF CENTRAL  
viandes



Pôle Bio Massif Central  
BioRéférences  
2015-2022



## B. Collecte des données

### Eleveurs

Compréhension des choix techniques, commerciaux et organisationnels

### Conseillers

Compréhension du contexte de l'exploitation

+ Apports complémentaires issus du stage de Simon BROSSILLON (stagiaire IDELE-Institut de l'Elevage)

### Bibliographie

Compréhension du cadre général du projet, du contexte agricole du Massif Central et des problématiques autour de la filière

2<sup>ème</sup> sujet de stage : l'analyse de stratégies techniques et commerciales

1. Construction de monographies



2. Etude des freins



Grille d'analyse

# RÉSULTATS

## 1/ANALYSES DES TRAJECTOIRES

**Bi**  MASSIF CENTRAL  
**viandes**

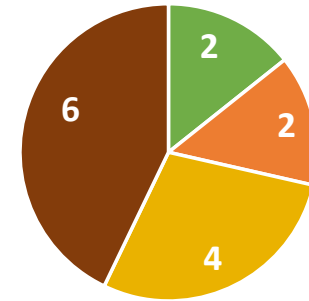


PÔLE  
**Bi**  MASSIF CENTRAL

*Descriptions de quelques variables  
d'intérêt vis-à-vis de la  
commercialisation*

### Commercialisation des animaux finis

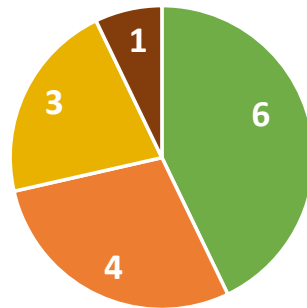
- Reste en CL + dvp un CC
- Reste en coop
- Marchand -> Marchand + coop
- Développe la VD (avec ou sans CL)



CL : Circuit Long    VD : Vente Directe    CC : Circuit Court

### Systèmes de production

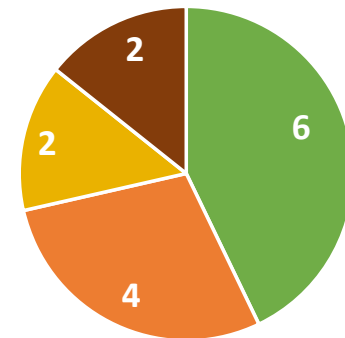
- Broutards et génisses\*
- Production diversifiée
- Spécialisés gros bovins
- Spécialisés veaux



\* + qqz boeufs

### Races

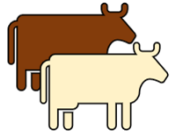
- Reste en Charolaise ou Limousine
- Reste en Salers ou Aubrac
- Passe d'une race lourde à une race rustique
- 2 troupeaux



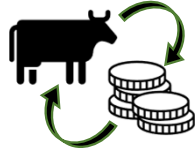
\* Angus, Hereford ou Ferrandaise



Quatre trajectoires types



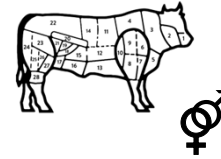
Race



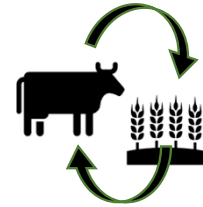
Débouché



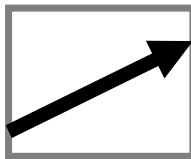
Investissements &  
Charge de travail totale



Taux de finition



Autonomie  
en concentrés



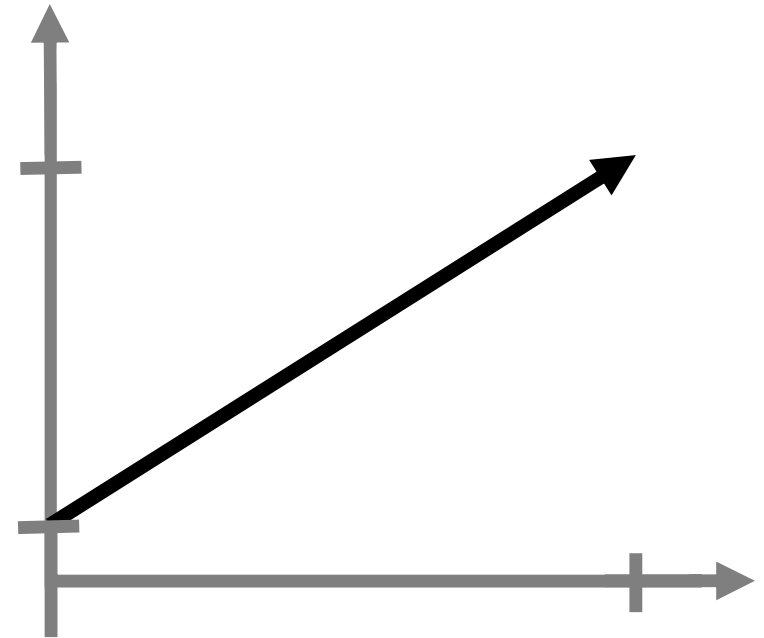
*\* Par rapport au  
reste de  
l'échantillon*

Elevé\*

Bas\*

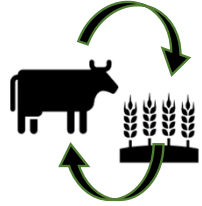
Début de la  
trajectoire

Fin de la  
trajectoire

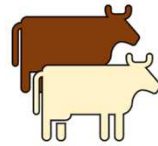


### Quatre trajectoires types

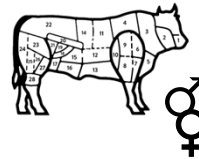
CL : Circuit Long VD : Vente Directe  
CC : Circuit Court



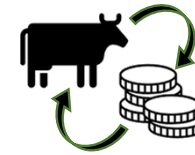
Autonomie en concentrés



Race



Taux de finition

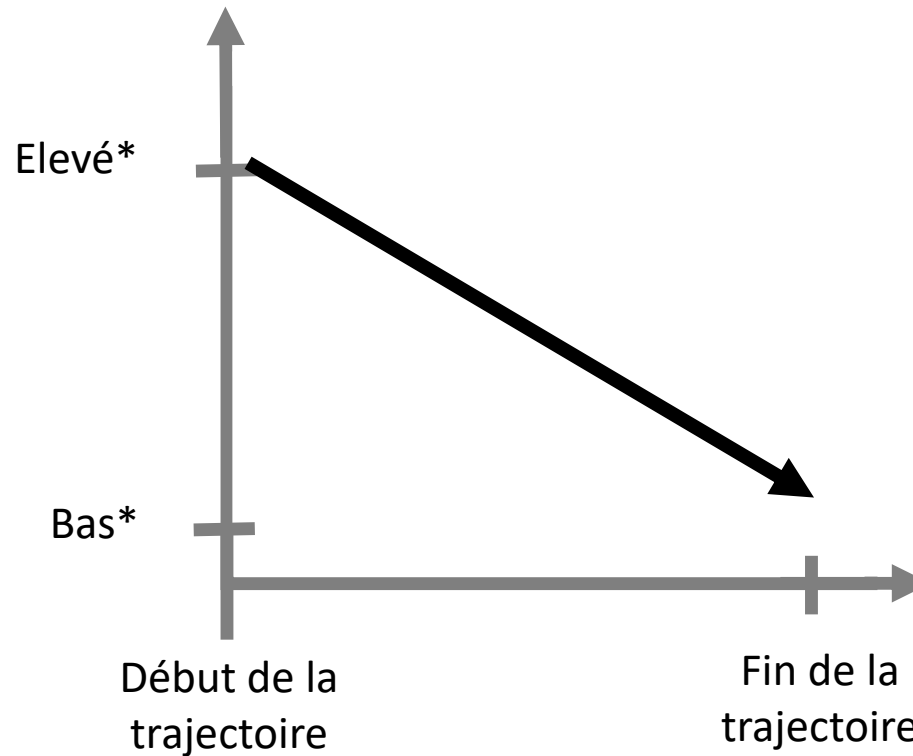


Débouché



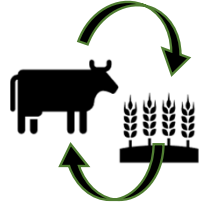
Investissements & Charge de travail totale

*\* Par rapport au reste de l'échantillon*

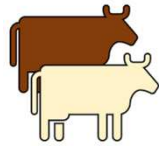


Quatre trajectoires types

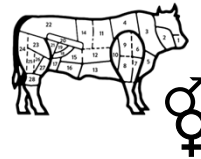
CL : Circuit Long VD : Vente Directe  
CC : Circuit Court



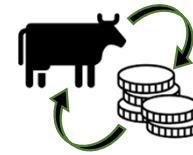
Autonomie en concentrés



Race



Taux de finition

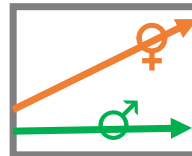
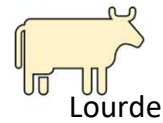
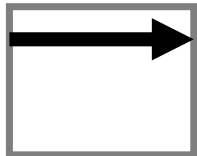


Débouché

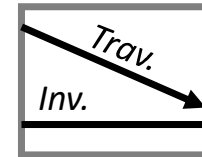


Investissements & Charge de travail totale

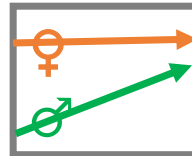
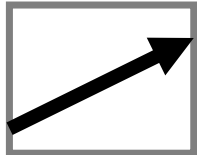
**A**  
n = 4



CL → CL



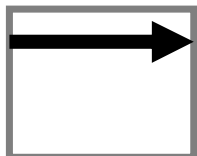
**B**  
n = 4



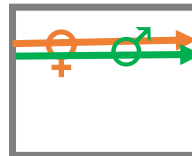
CL → CL (+CC)



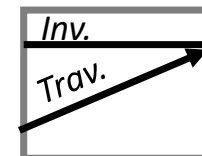
**C**  
n = 4



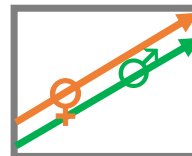
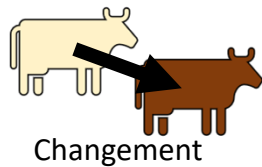
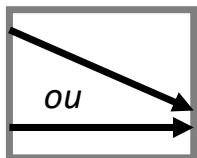
Variable



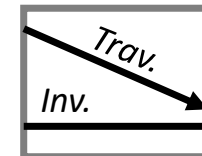
VD → VD



**D**  
n = 2



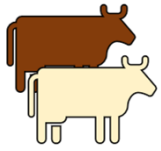
CL → CL (+CC)



Anticiper l'évolution de la finition

Pour anticiper l'évolution des productions dans les 4/5 ans, questionner le cadre de contraintes de l'éleveur.

→ Quels changements l'éleveurs envisage-t-il ?



Changer de race ?






Diminuer la charge de travail sur la ferme ?



Faire de nouveaux investissements ?



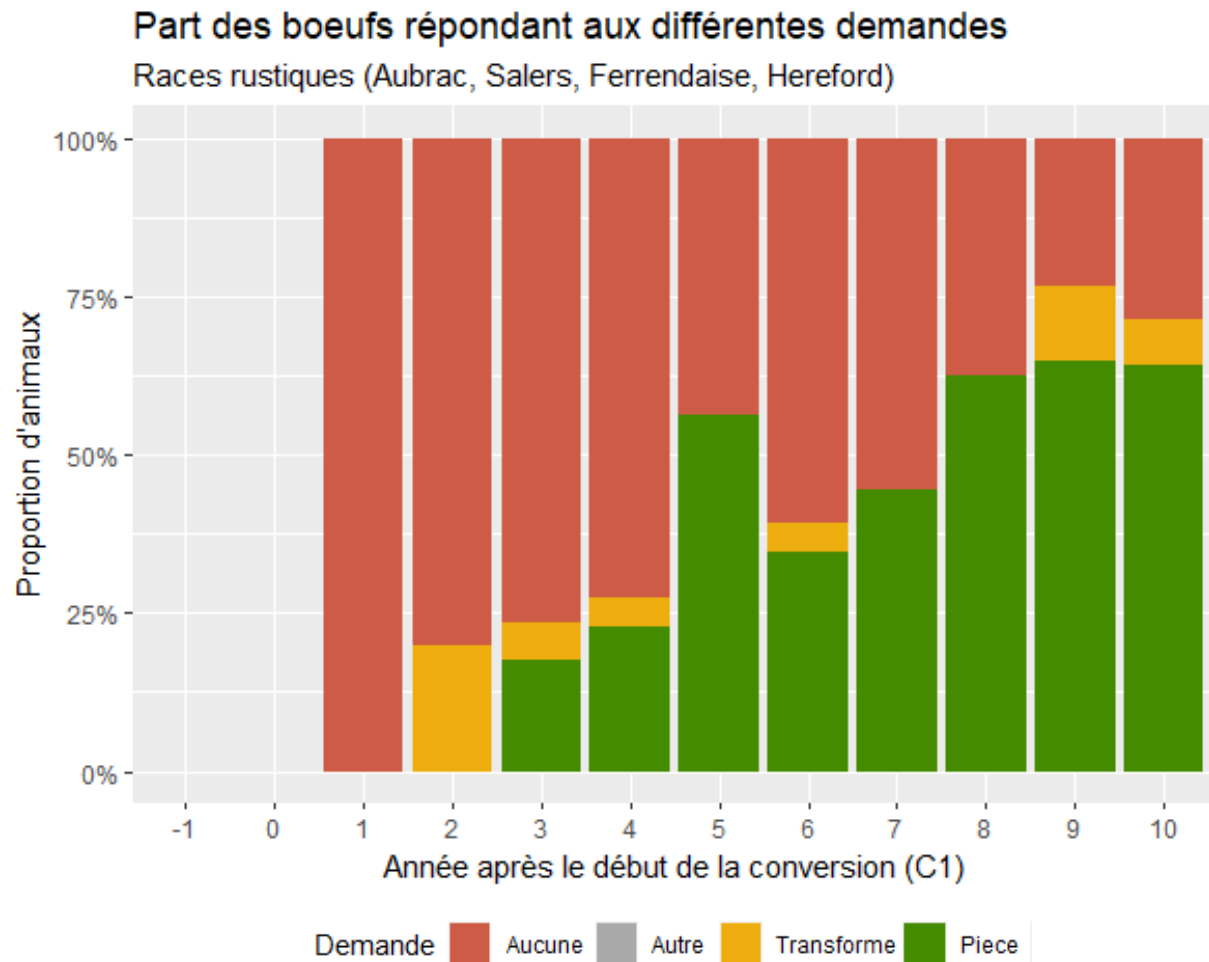
Vend-il déjà en directe, souhaite-t-il développer ce débouché ?

		Vente directe majoritaire avant conversion ?	
		Oui	Non
Choix de race	 Lourde	Peu d'évolution* <i>Trav &amp; Inv ↗</i>	↗ finition des ♀ <i>Trav &amp; Inv ↘</i>
	 Rustique	Peu d'évolution* <i>Trav &amp; Inv ↗</i>	↗ finition des ♂ et des ♀ <i>Trav &amp; Inv →</i>
	 Changement		↗ finition des ♂ et des ♀ <i>Trav &amp; Inv ↘</i>

Double constat :

- Trouver les débouchés pour la commercialisation des mâles finis demande du travail aux éleveurs
- Les solutions de valorisation reposent majoritairement sur la création de liens directs entre les éleveurs et ceux qui découpent la viande.

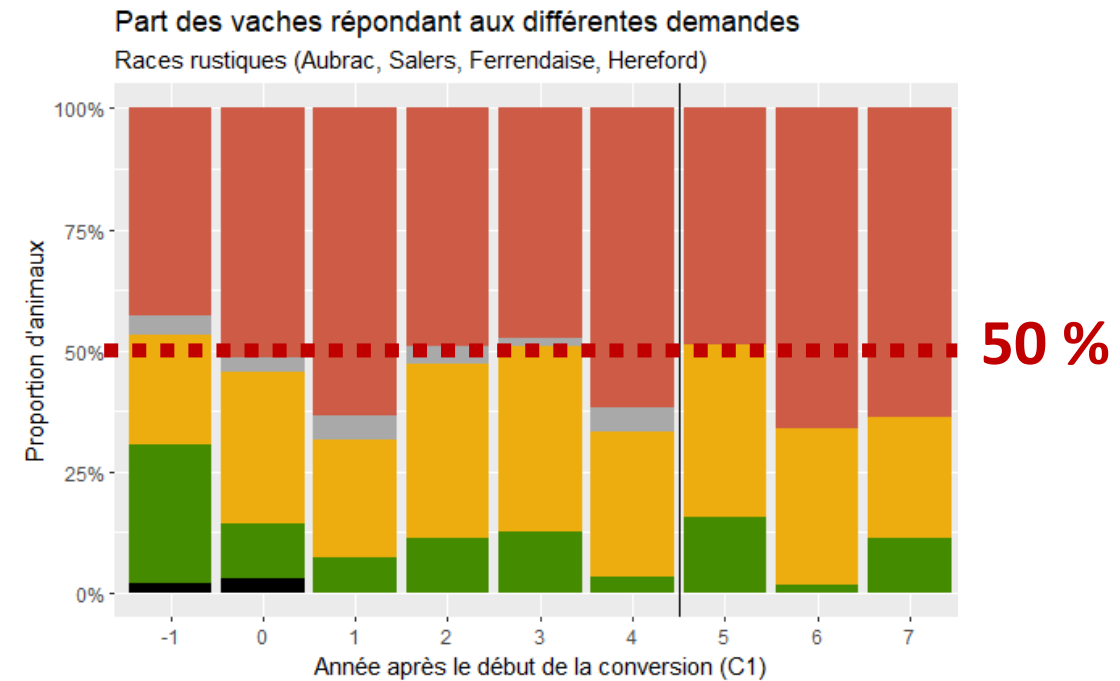
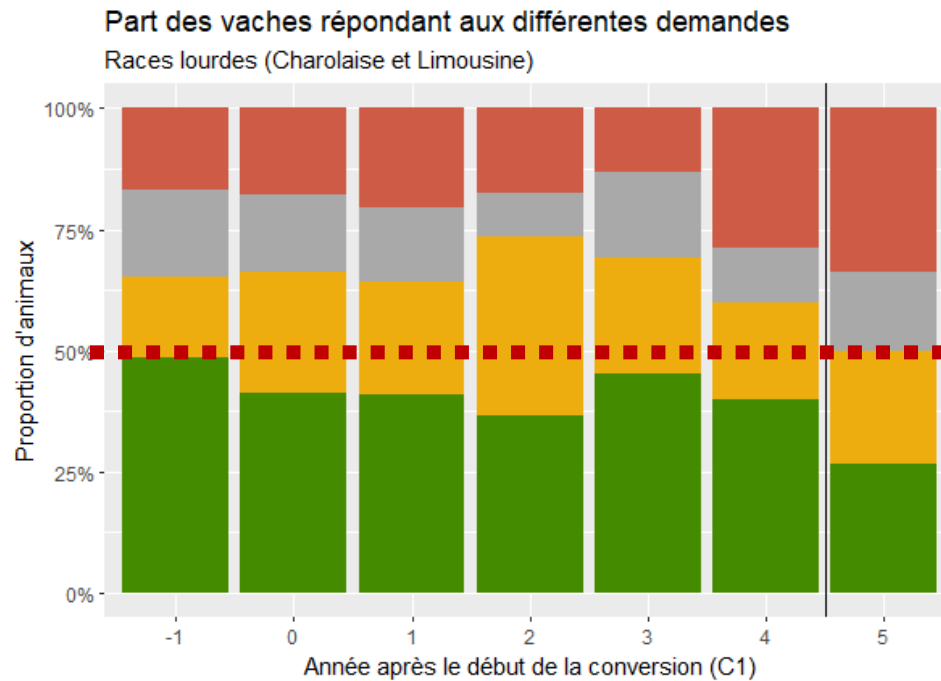
Evolution de la finition dans les 4/5 ans qui suivent la conversion

Evolution de l'adéquation des carcasses à la demandeTransformé :

R - → P - ; 3 ; 350 → 450 kgc

Piécé :

U + → R = ; 3 ; 350 → 500 kgc

Evolution de l'adéquation des carcasses à la demande

Demande ■ Aucune ■ Autre ■ Transforme ■ Pièce

Transformé :

R - → P - ; 1 → 3 ; 350 → 500 kgc

Piécé :

E - → U = ; 3 ; 400 → 500 kgc

Aucune demande :  
Poids carcasse < 350 kgc

# RÉSULTATS

## 2/STRATÉGIES ET ARTICULATIONS DES CHOIX TECHNIQUES ET COMMERCIAUX

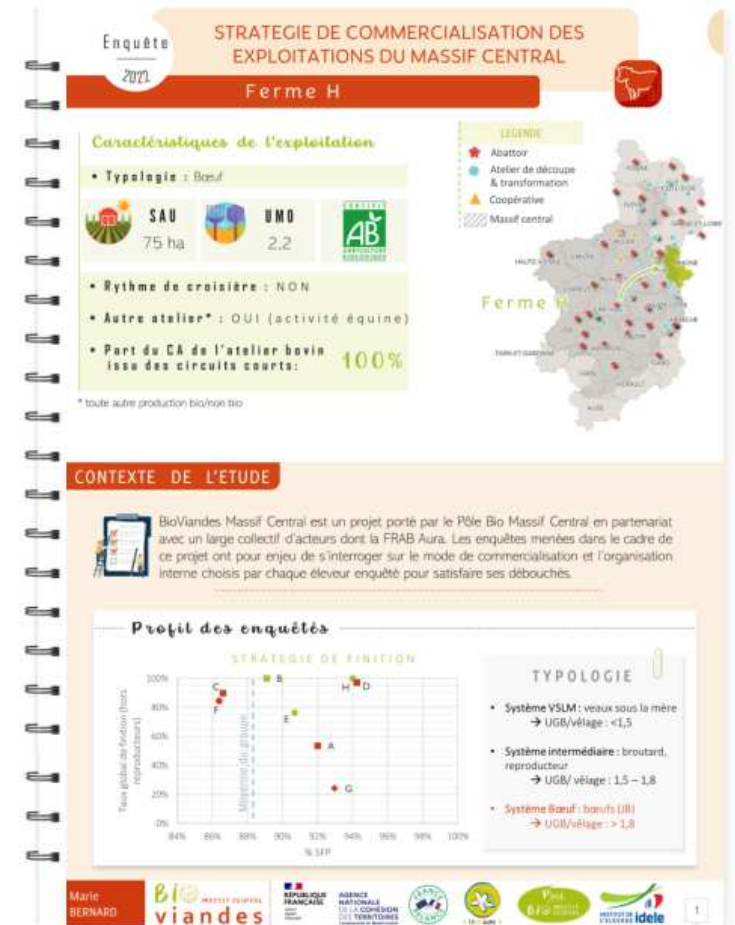
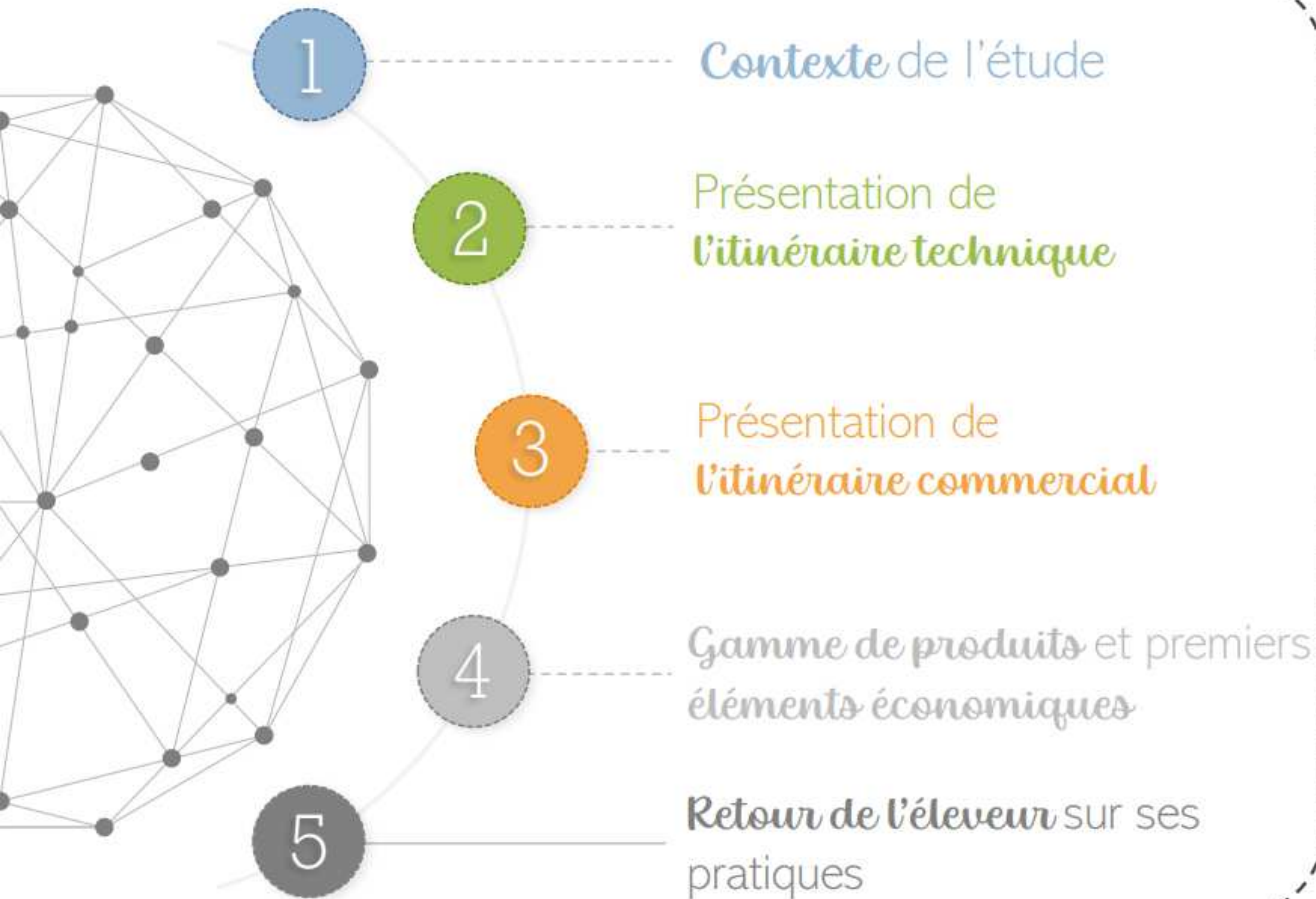


Bi MASSIF CENTRAL  
viandes



PÔLE  
Bi MASSIF CENTRAL

## Les monographies :

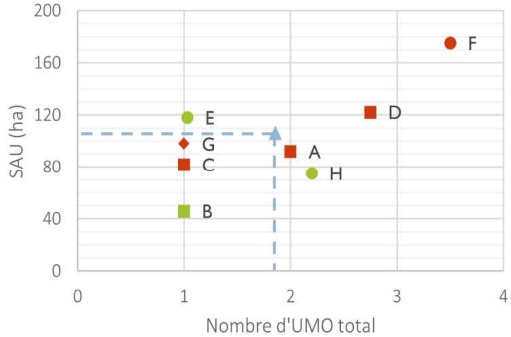




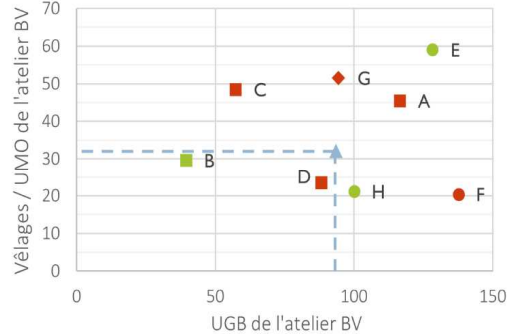
- Des élevages extensifs, très **herbagers** mais pas excessivement « pâturant », et très **autonomes**
- Des **taux de finition** très variables

Données techniques

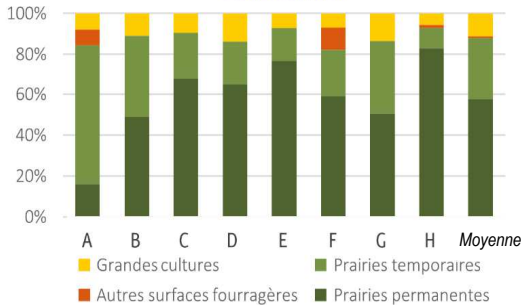
TAILLE DE L'EXPLOITATION



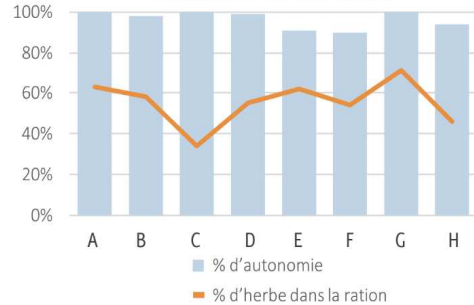
TAILLE DE L'ATELIER



ASSOLEMENT

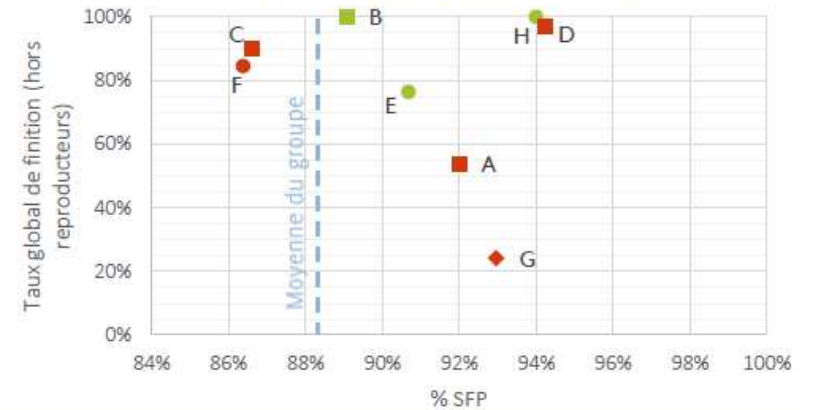


UTILISATION DU PÂTURAGE



Profil des enquêtés

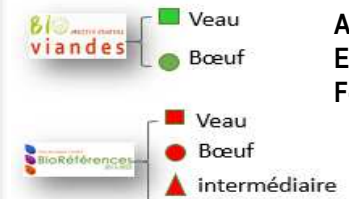
STRATEGIE DE FINITION



TYPOLOGIE

- **Système VSLM** : veaux sous la mère  
→ UGB/vêlage : <1,5
- **Système intermédiaire** : broulard, reproducteur  
→ UGB/ vêlage : 1,5 – 1,8
- **Système Bœuf** : bœufs (JB)  
→ UGB/vêlage : > 1,8

Légende:



A-B-C-D : veaux  
E : intermédiaire  
F-G-H : bœufs

- **Conduite zootechnique** : des stratégies variables pour le rythme des vêlages, en grande partie liées aux choix commerciaux (RHD, vente directe, multiplicité des circuits...)

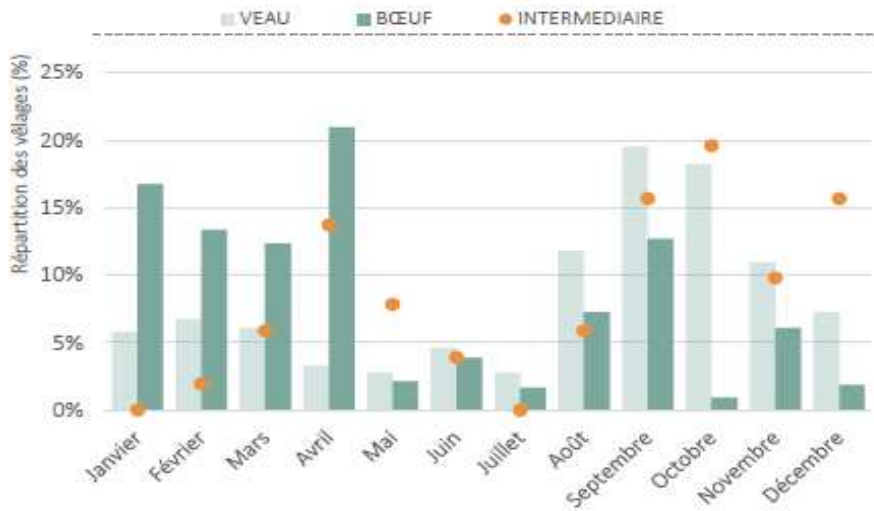


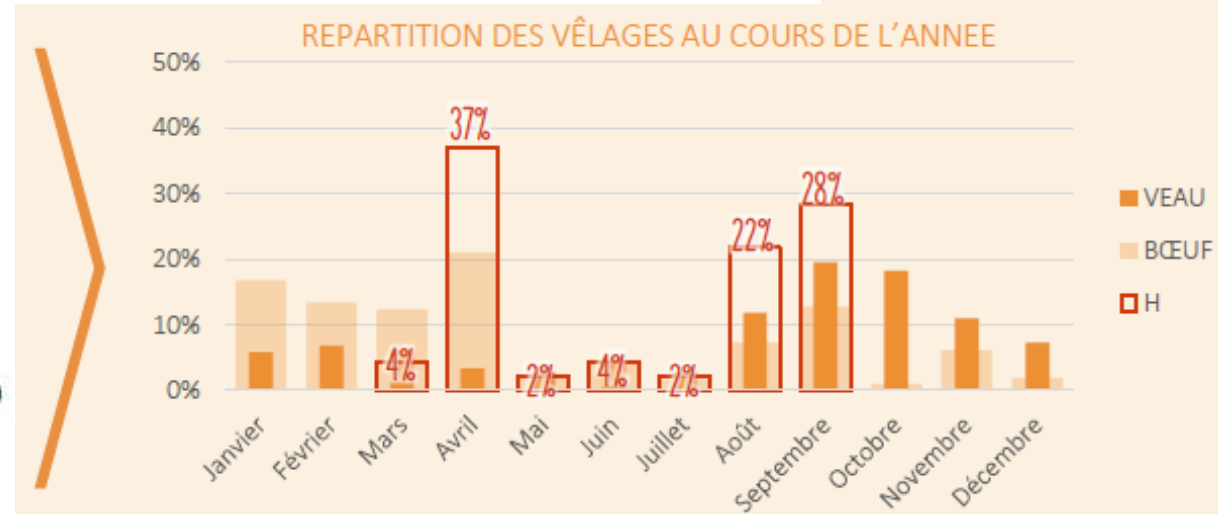
Figure n°22 : Conduite zootechnique des exploitations de l'échantillon (n=6 fermes ; n=296 vêlages)  
 [Sources : Personnelle et données issues de la campagne 2020 par les différents conseillers]

- Exemple : cas de la ferme « H »

stratégie de commercialisation



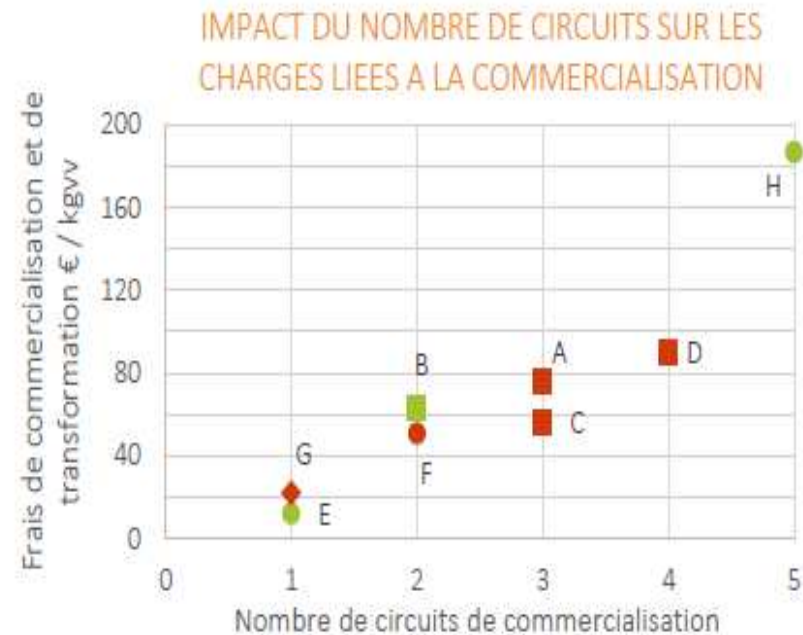
Période de vente :  
toute l'année



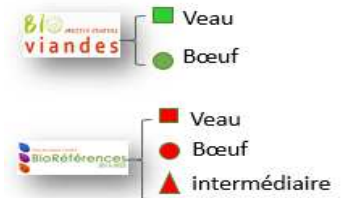
- Même pour des fermes « en circuits courts », la part de vente en circuits courts reste **variable**,
- Et avec des **degrés de diversification des circuits commerciaux** différents

## Circuits de commercialisation

	% Circuit court (hors reproducteurs)	Circuits de commercialisation						
		Boucherie / Traiteur	Magasin	RHD	Magasin de producteur	Collis (avec ou sans livraison)	AMAP	Marché
A	30 %		x		x	Imposé		
B	100 %		x			Imposé		
C	50 %	23%		x		Imposé		
D	93 %		X	x		Imposé		x
E	14 %					Imposé		
F	78 %					Imposé		X
G	14 %					Imposé		
H	100 %	x		x	80%	Imposé	X	



### Légende:

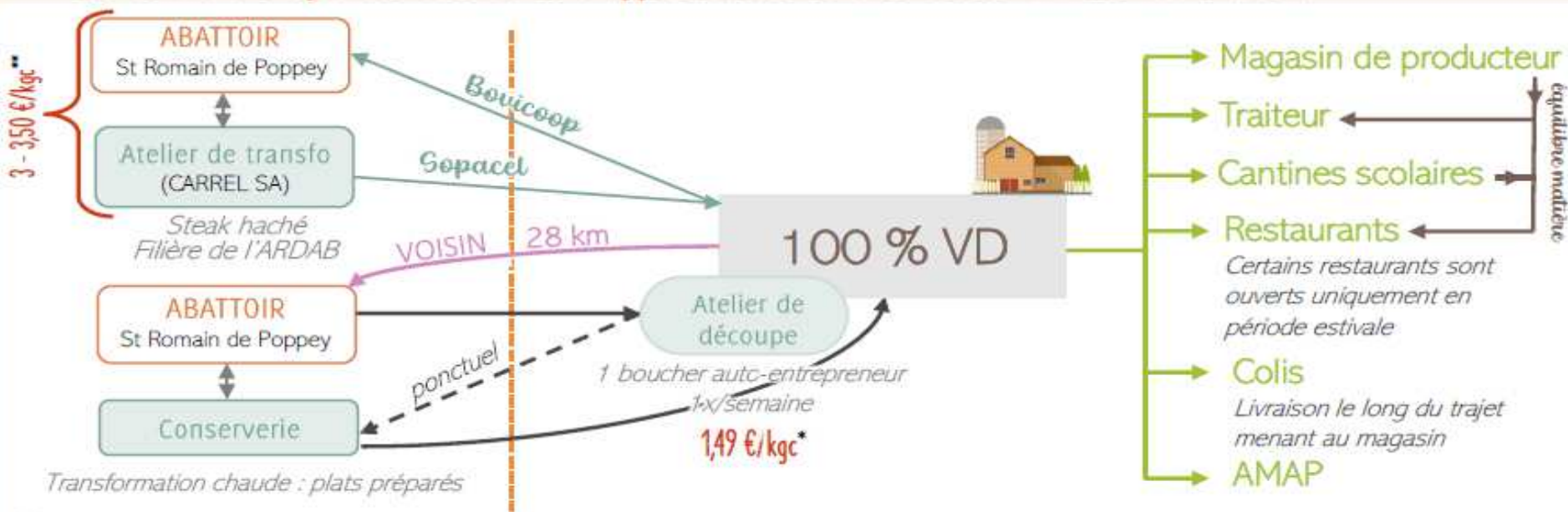


A-B-C-D : veaux  
E : intermédiaire  
F-G-H : bœufs

- ... Et des organisations parfois « complexes » mais adaptées (« sur mesure »)

- Exemple : cas de la ferme « H »

### ✓ Schéma d'organisation des différents circuits de commercialisation



 Livraison des colis par un prestataire : **Non**

☒ Le choix a été d'optimiser l'organisation du travail :

- développer un atelier de découpe a été une opportunité qui leur a permis d'augmenter la production en vente directe ;
- les livraisons ont été pensées de sorte que seuls des petits détours soient réalisés lors du trajet ferme / magasin

☒ L'objectif est de vendre en moyenne 1 gros bovin / semaine

\* : prix indicatifs,  
à dire d'éleveur

Des combinaisons originales de leviers, pour jouer sur ...



Equilibre matière



Saisonnalité des commandes



Réflexion sur la destination finale des bovins selon les débouchés



Fixation du prix



... et de stratégies de pilotage

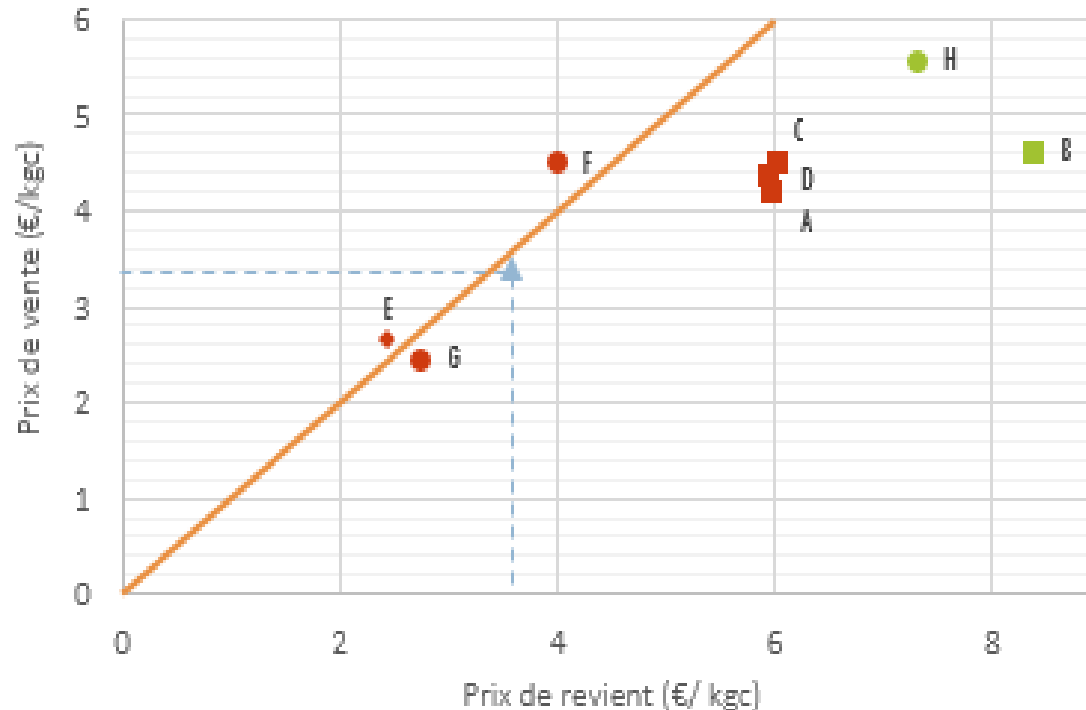


## Exemple :

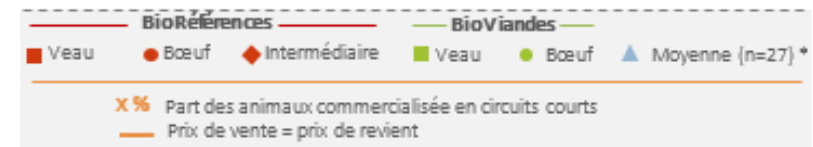


Comparaison du prix de vente par rapport aux charges de l'éleveur

[Source : Personnelle]



- ✓ La complexité des étapes / intermédiaires dans la commercialisation en circuit court se ressent dans les charges
- ✓ Les prix de vente largement pratiqué en vente directe ne permettent pas de couvrir dans tous les cas les coûts de production



# DISCUSSION ET CONCLUSION

**Bi**  MASSIF CENTRAL  
**viandes**



PÔLE  
**Bi**  MASSIF CENTRAL

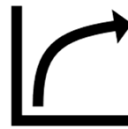


# Finir des animaux localement et à l'herbe dans la filière actuelle

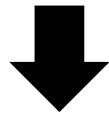
Il y a de la marge de manœuvre  
pour les éleveurs



Commercial : construire  
le débouché adapté à  
leur production



Technique : mieux  
répondre à la demande



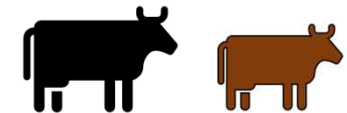
Jusqu'à une certaine limite :

- ✓ Selon les races de 50 à 75% des animaux correspondent aux attentes
- ✓ Des adaptations coûteuses en « énergie » et pas à la portée de tous....

Ration / place  
de l'herbe



Race



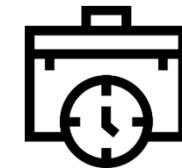
Finition



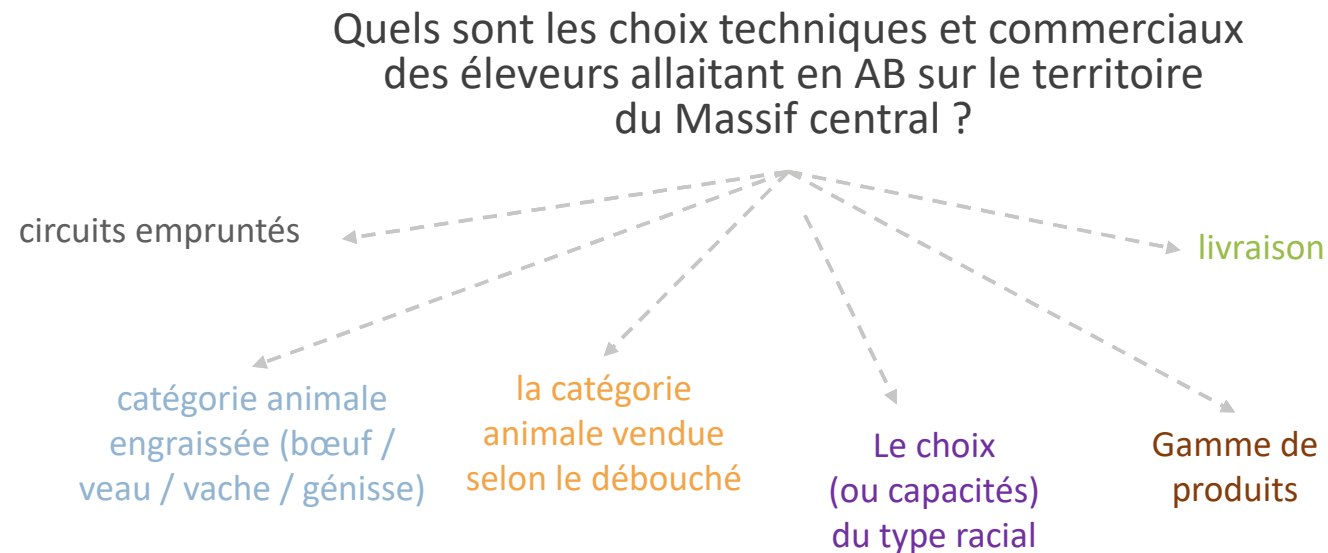
Investissements



Temps /  
organisation du  
travail

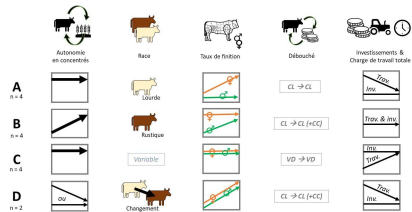
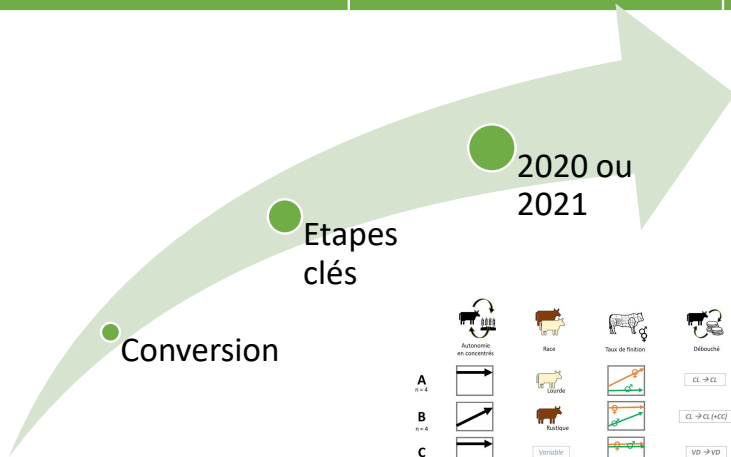


- ✓ Il n'y a pas UNE mais DES réponses possibles à la question initiale, avec une multitude de combinaisons de leviers et de stratégies :



- ✓ **Points de vigilance :**

- ✓ Si investissement, attention au temps d'amortissement
- ✓ Les stratégies à l'échelle de la ferme (circuits courts) ne sont pas transposables en l'état aux volumes à gérer par les opérateurs économiques (filiale longues)

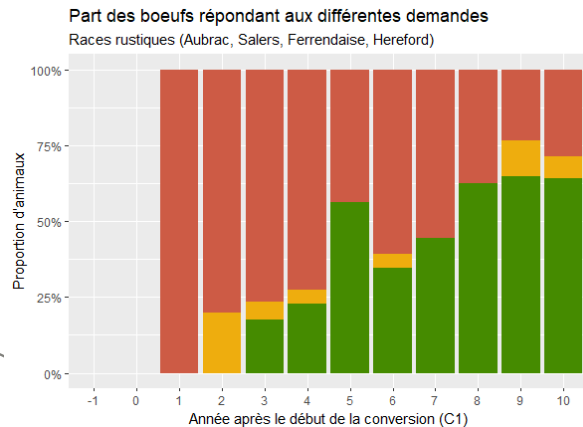


## ✓ Les trajectoires

### ✓ Un outil d'accompagnement avec six points déterminants à questionner :

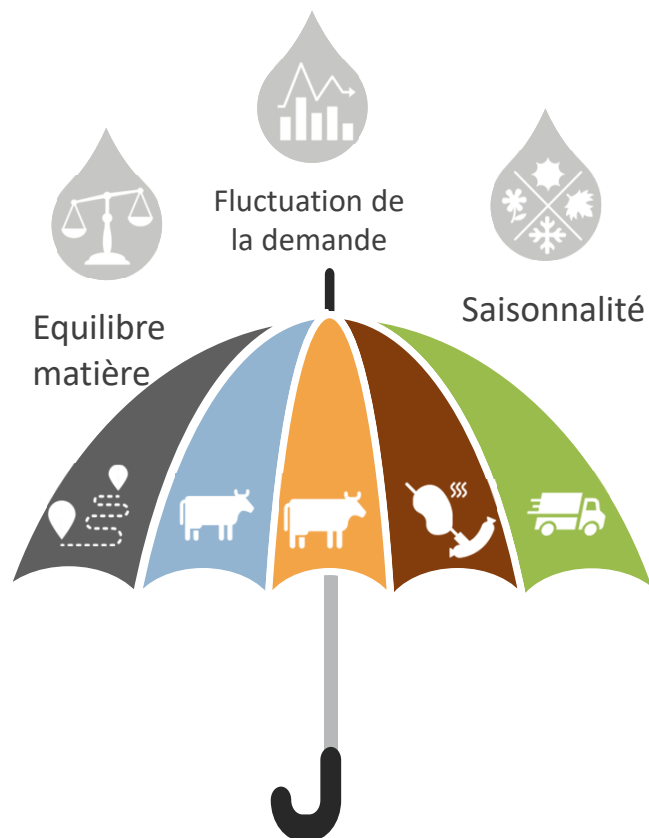
- ✓ Changement de race
- ✓ Capacité de la sole à produire de l'herbe / céréales
- ✓ Volonté d'évolution de la charge de travail
- ✓ Volonté / capacité d'investissement
- ✓ Volonté de s'investir dans la commercialisation

### ➔ Permet d'anticiper le type d'animaux et taux de finition



### ✓ Le suivi des données d'abattage post conversion

- ✓ Faible impact de la conversion sur qualité des vaches
- ✓ La finition des mâles prend du temps : 7 ans post conversion pour commencer à avoir > 50% des boeufs qui répondent aux attentes de la filière



- ✓ Les éleveurs ont développés des leviers techniques et organisationnelles pour valoriser localement des animaux finis majoritairement à l'herbe
  - ✓ Multiplicité des débouchés
  - ✓ Saisonnalité
  - ✓ Type d'animaux
  - ✓ Equilibre matière
- ✓ Ces leviers sont couteux en temps et énergie et pas toujours rémunérateur
- ✓ Ces leviers restent activables dans certains contextes territoriaux : accès aux infrastructures aval, au marché, concurrence acceptable
- ✓ Ces leviers restent gérables sur des petits volumes
- ✓ La RHD est un cas intéressant où la complémentarité des modes de commercialisation peut prendre sens et contribuer au dialogue entre acteurs



MERCII!