



Photo : Alt.1886 - Les viandes du Massif Central

POUR UNE JUSTE VALORISATION DU CHEPTEL BOVIN VIANDE

Marie BERNARD

Analyse des choix techniques et commerciaux des éleveurs
allaitants bio du Massif Central

FÉDÉRATION RÉGIONALE
de l'agriculture biologique
Auvergne-Rhône-Alpes

Rapport de Stage de fin d'études :
Filière Ingénieur agronome

Année : 2022

Tutrice de stage : Anne HAEGELIN

Enseignant référent : Cyril Feidt



RESUME

Approximativement 50% des bovins mâles conduits en AB en élevages allaitants ne sont pas valorisés dans cette filière et alimentent le conventionnel (broutard). Cette difficulté à laquelle se heurte la filière est due aux exigences du cahier des charges, des politiques publiques et des attentes de la distribution. La filière doit renforcer la capacité des éleveurs à engraisser surtout à l'herbe et co-construire une meilleure articulation entre l'amont et l'aval.

Cette étude s'inscrit dans le projet BioViandes, construit dans l'objectif de développer les filières allaitantes bio du Massif Central. Le contexte de moyenne montagne rendant difficile la culture de céréales, le projet vise à développer des systèmes de production basés sur des logiques d'alimentation majoritairement à l'herbe. Ceci afin de maîtriser les coûts de production. Basée sur des enquêtes auprès d'éleveurs de bovins bio sur le massif, cette étude a mis en lumière certains éléments de leur logique de commercialisation nécessitant des préalables au développement de certains débouchés.

Pour pallier les freins de la ré-internalisation de la commercialisation, divers leviers ont été détaillés et pourront être remobilisés par les agriculteurs du MC afin de lever les blocages qu'ils sont susceptibles de rencontrer : verrous techniques, sociologiques, économiques, à l'échelle de l'exploitation, du territoire ou de la filière.

Mots Clés : Agriculture Biologique - Élevage allaitant - Massif Central - Commercialisation

ABSTRACT

Approximately 50% of male cattle produced with organics methods in suckler farms are sold to the conventional sector. This difficulty encountered by the sector is due to the requirements of the organic farming's specifications, public policies and distribution expectations. The sector must strengthen the ability of breeders to fatten mainly on grass and co-build a better relationship between upstream and downstream.

This study is part of the BioViandes project which was built in order to develop the organic suckling subsectors in the Massif Central. As the mid-mountain context makes it difficult to cultivate many areas, it's a necessity to develop production systems established on feeding logics mainly based on grass, this to master the production costs of these systems. Grounded on an investigation in several organic farms, this study has highlighted certain elements of their marketing logic requiring prerequisites for the development of certain outlets.

To overcome the constraint due to the re-internalization of marketing, various keys have been detailed and may be remobilized by the MC farmers to remove the blockages they are likely to encounter whether there are technical, sociological, economic locks or related to the sector.

Keywords : Massif Central – Marketing logic - Organic Farming - Suckler farming

REMERCIEMENTS

Mes remerciements vont tout d'abord à Elodie Havrez, directrice générale de la FRAB AURA pour son soutien et son investissement pour l'association. Je remercie très chaleureusement ma tutrice de stage, Anne HAEGELIN de m'avoir encadrée durant ces 6 mois et avec qui cela a été un plaisir de travailler, ses différents points de vue ayant enrichi le contenu de mon stage et la réflexion autour cette problématique relativement large. Merci d'avoir toujours répondu présente lorsque j'avais une question ou besoin d'un conseil, malgré un emploi du temps chargé. Je me permets également de souligner son soutien infaillible et sa petite attention pour embellir mon anniversaire.

Mes remerciements vont également à toute l'équipe de la FRAB AURA et à ses voisins BIO63. Votre dynamisme, votre convivialité et votre bonne humeur m'ont fait découvrir un monde du travail dans lequel il était très agréable d'évoluer. Merci pour toutes ces chouquettes (et ce bon café) ! Nos discussions ont renforcé mon envie de m'investir dans l'accompagnement des éleveurs dans un futur proche.

Merci également à tous les membres du projet BioViandes qui nous ont apporté leur expérience de terrain et leur point de vue pour nous aiguiller lors de la construction de la méthodologie du stage. Je remercie les nombreux conseillers contactés qui ont pris la peine de répondre à mes questions, que ce soit par mail ou par téléphone. Un grand merci à tous mes collègues stagiaires du projet pour toutes nos conversations enrichissantes autour du projet.

Mes remerciements s'adressent aussi à mon tuteur pédagogique, Cyril FEIDT, qui m'a accordé de son temps et de ses réflexions pour me poser me les bonnes questions.

J'adresse également mes remerciements aux agriculteurs qui ont accepté de m'accorder un petit peu de leur temps et avec qui j'ai eu des échanges téléphoniques des plus enrichissants, ils m'ont permis d'avoir une vision plus globale du sujet et de saisir la finesse de leur stratégie ; j'espère que les connaissances récoltées au cours du stage pourront également leur être utiles.

Enfin, je ne peux que finir par une petite pensée informelle pour tous les inDEFIniment, pour le soutien apporté au cours de cette année et pour ces nombreux moments de rire. Merci à ma plus grande supportrice, ma mère qui n'a pas hésité à redevenir étudiante correctrice l'espace de plusieurs jours, qui m'a beaucoup soutenu dans l'écriture de ce mémoire et fait rire lors de mes divagations d'écrivain.

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

AB : Agriculture Biologique

CC : Circuit Court

CL : Circuit long

FNAB : Fédération National des Agriculteurs Bio

FRAB AURA : Fédération régionale des agriculteurs bio d'Auvergne Rhône-Alpes

GAB : Groupement d'agriculteurs bio (à l'échelle départemental ou interdépartementale)

GMS : Grande et moyenne surface

GRAB Auvergne : groupement régional des agriculture bio d'Auvergne

Ha : Hectare

JB : Jeune Bovin

Kgvv : Kilogramme de viande vif vendu

MC : Massif central

PAC : Politique Agricole Commune

PIPAMe : Pôle Interministériel de Prospective et d'Anticipation des Mutations Économiques

RHD : Restauration Hors Domicile

SAU : Surface Agricole Utile

SIQO : Signes Officiels de Qualité et de l'Origine

SFP : Surfaces fourragères principales

TEC : Tonne Equivalent Carcasse

UGB : unité gros bovin

SOMMAIRE

RESUME ET ABSTRACT

LISTE DES ABREVIATIONS

LISTE DES FIGURES

INTRODUCTION	1
1. ORGANISME D’ACCUEIL	2
2. CONTEXTE DE L’ETUDE	3
2.1. Le Massif Central, portrait d’un territoire agricole favorable à l’élevage de ruminants [...].....	3
2.2. [...] fort d’une dynamique agricole bio [...].....	3
2.3. [...] mais qui peine pourtant à être bien valorisé [...].....	4
2.4. [...] bien que des pistes soient envisagées [...].....	5
2.4.1. Le développement de nouveaux marchés par les opérateurs économiques.....	5
2.4.2. Le développement de nouveaux débouchés ou d’une meilleure complémentarité par les éleveurs.....	5
2.5. [...] impliquant un besoin de co-construire des filières plus durables sur le territoire dans un contexte d’évolution des modes de consommation.....	6
3. LE PROJET BIOVIANDES	8
3.1. Le projet BioViandes, entre objectifs et axes de travail.....	8
3.1.1. Objectifs : produire et commercialiser des animaux engraissés et finis majoritairement à l’herbe.....	8
3.1.2. Les différents axes d’action et l’insertion du stage au sein du projet.....	8
3.2. Enjeux de l’étude.....	9
4. ETAT DE L’ART	10
4.1. Notion d’engraissement, de finition et de qualité de carcasse.....	10
4.2. Spécificité des systèmes conduits en bio.....	11
4.3. Engraisser des animaux majoritairement à l’herbe.....	12
4.3.1. L’importance de la gestion des surfaces herbagères.....	12
4.3.2. L’importance de la catégorie animale utilisée.....	13
4.4. La diversité des circuits de commercialisation.....	14
4.4.1. Présentation des circuits à disposition des éleveurs.....	14
4.4.2. Intérêt des circuits courts et de leur complémentarité avec les circuits longs.....	14

5. METHODOLOGIE	16
5.1. Détermination de l'échantillon	16
5.1.1. Critères de sélection des exploitations	16
5.1.2. Méthode d'échantillonnage	16
5.1.3. Recueil des données par les enquêtes dans les élevages	17
5.2. Méthode d'analyse	18
5.2.1. Construction de cas types par l'intermédiaire de monographie	18
5.2.2. Etude des freins et des leviers perçus lors des enquêtes	18
5.2.3. Mise en adéquation des carcasses obtenues avec leur destination finale	
6. RESULTATS	20
6.1. description générale des 8 exploitations enquêtées auprès des conseillers	21
6.1.1. Environnement de production des exploitations	21
6.1.2. Caractérisation des exploitations	21
6.1.3. Conduite du cheptel	21
6.2. Décryptage des systèmes alimentaires	22
6.2.1. Importance de l'objectifs et des valeurs de l'éleveur avec son système alimentaire	22
6.2.2. Importance de la localisation géographique	22
6.2.3. Importance de l'organisation pour optimiser son temps de travail	23
6.3. Diversité des freins rencontrés lors des enquêtes des exploitations et des leviers mobilisés	23
6.3.1. Gestion de l'équilibre matière	23
6.3.2. Gestion de la fluctuation de la demande/saisonnalité	25
6.4. Description de la diversité de qualité de carcasse	26
6.5. Premiers éléments économiques	28
7. DISCUSSION ET PRISE DE RECUL	29
7.1. Apports et limites de l'études	29
7.2. Accompagner les agriculteurs vers une meilleure articulation entre l'amont et l'aval de la filière	31
CONCLUSION	32

BIBLIOGRAPHIE

ANNEXES

TABLE DES ILLUSTRATIONS

Figure n°1	Carte du territoire de la FRAB AURA et de ses huit GAB
Figure n°2	Carte du territoire d'étude : le Massif Central
Figure n°3	Orientation technico-économique des exploitations par grand type de production
Figure n°4	Répartition géographique des cheptels de bovins allaitant et d'ovin, bio ou en conversion
Figure n°5	Devenir des veaux nés en 2014 de mère de type allaitante dans les ateliers bio, au 31/12/2018
Figure n°6	Taux de finition des mâles dans les cheptels ayant des bovins en 2018 chez les exploitations allaitantes
Figure n°7	Evolution annuelle de l'alourdissement des carcasses de vaches charolaises de réforme
Figure n°8	Evolution de consommation totale moyenne par habitant en France
Figure n°9	Répartition de l'offre en viande bovine bio selon les différents circuits de commercialisation
Figure n°10	Evolution des tonnages vers la restauration hors domicile par espèce (hors volaille)
Figure n°11	Grille communautaire définissant les modalités de classement des carcasses
Figure n°12	Principal facteur de variation de l'aptitude des bovins à s'engraisser
Figure n°13	Schéma représentatif de la précocité et du format des différentes races allaitantes
Figure n°14	Illustration schématique de l'influence de la race sur la conformation des carcasses
Figure n°15	Schéma de classification des types de circuits courts selon le nombre d'intermédiaire et le type d'organisation des clients
Figure n°16	Typologie des exploitations enquêtées
Figure n°17	Positionnement de la problématique par rapport à l'exploitation agricole et son environnement
Figure n°18	Taille de l'exploitation
Figure n°19	Taille de l'atelier bovin
Figure n°20	Assolement des exploitations
Figure n°21	Utilisation du pâturage
Figure n°22	Conduite zootechnique des exploitations de l'échantillon (n =6 fermes, n=296 vêlages)
Figure n°23	Circuits de commercialisation
Figure n°24	Exemple d'organisation des différents circuits de commercialisation issu de la monographie de l'exploitation H
Figure n°25	Exemples de composition de colis issus de différentes monographies
Figure n°26	Organisation de la filière steak haché mise en place par Agribio Drôme (anciennement l'ARDAB)
Figure n°27	Caractéristiques des vaches abattues
Figure n°28	Produit brut réalisé par le biais de la vente en circuits courts à frais de commercialisation et productivité équivalente
Figure n°29	Comparaison du prix de vente par rapport aux charges de l'éleveur

INTRODUCTION

Depuis le début des années 2000, les surfaces conduites en bio progressent rapidement dans le paysage français. A titre d'illustration, 2 191 942 hectares (ha) étaient certifiés « agriculture biologique » (AB) en 2021, soit 10 fois plus qu'il y a vingt ans. La France occupe aujourd'hui la seconde place du classement européen, juste derrière l'Allemagne. A cette dynamique de production se joint celle de la consommation puisque les français sont de plus en plus friands de produits bio : le marché alimentaire a atteint les 13 milliards d'euros l'année dernière, dont 446 millions pour la viande bovine (Observatoire de la consommation bio, 2021).

Ce paradigme est cependant rendu difficile par l'intensification des difficultés auxquelles se heurte la filière et aujourd'hui, tous les bovins produits sous ce signe de qualité ne sont pas forcément valorisés en bio. En effet, il n'existe pas encore de marché AB pour les brouillards et pourtant, nombreux sont les éleveurs qui se sont lancés dans cette production. Cette orientation technico-économique s'explique en partie par le fait que, sur un plan purement économique, les impératifs du cahier des charges occasionnent des difficultés accrues et des coûts supplémentaires liés à l'engraissement qui sont insuffisamment compensés par les prix de vente pratiqués. A cela s'ajoute la position paradoxale de l'AB dans le système des signes de qualité (SIQO) : si ce label se distingue des autres par le fait qu'il ne comporte pas de critères sur la qualité du produit final, il n'en reste pas moins intégré dans l'organisation de ce segment. Il en suit donc les mêmes règles d'appréciation et se voit comparé aux autres types de viande. Or, ces SIQO s'inscrivent dans un schéma de valorisation de viande issue d'animaux finis qui n'est pas forcément approprié à la bio (G. Anzalone, 2017). De plus, le marché du bio étant récent, les éleveurs se sont vus contraints de s'inscrire rapidement dans la continuité de cette trajectoire pour se faire une place malgré les difficultés technico-économiques que cela impliquait.

Les éleveurs se retrouvent finalement pris en étau entre les exigences du cahier des charges, les exigences des politiques publiques et les attentes de la distribution envers la qualité de la viande. Il existe donc un réel enjeu à comprendre la stratégie de commercialisation des éleveurs qui ont su développer leurs propres circuits de valorisation sur le Massif Central (MC). C'est dans ce contexte là que le projet BioViandes a émergé : il a pour objectif de co-construire des outils pour à terme développer des filières viandes bio durables dans cette zone de moyenne montagne. Le stage s'inscrit dans ce projet par la réalisation d'enquêtes qui ont pour objectif de décrire les choix organisationnels et la complémentarité des circuits adoptés par les exploitants. Ces entretiens cherchent à répondre à la question suivante : **quelles sont les stratégies de commercialisation des éleveurs AB engrainant majoritairement à l'herbe sur le territoire du MC ?** Pour cela, huit élevages bovins, répartis sur la zone médiane du Massif Central, ont été étudiés.

Le présent rapport résume dans un premier temps le contexte d'émergence du projet BioViandes et détaillera la situation de la filière allaitante bio du MC. A la suite de quoi, sera présenté l'état des lieux des connaissances autour des pratiques d'engraissement et l'intérêt des circuits courts et de leur complémentarité. La méthodologie des enquêtes et l'analyse des informations qui en découlent seront ensuite abordées, pour finalement finir sur la présentation des résultats qui ouvrira sur une discussion.

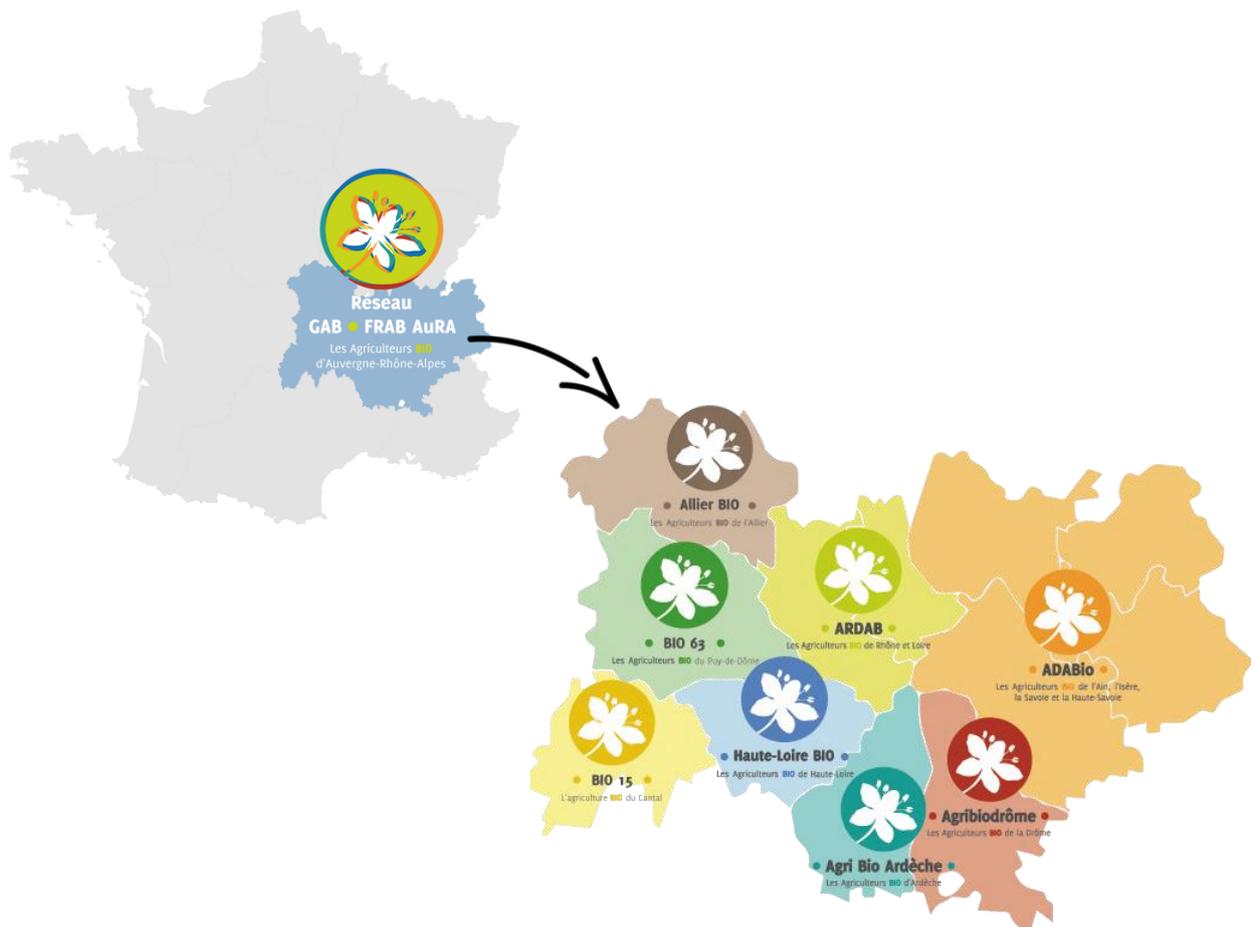


Figure n°1 : Carte du territoire de la FRAB AURA et de ses huit GAB

[Source : site de la FRAB AURA]

1. ORGANISME D'ACCUEIL



La Fédération Nationale des Agriculteurs Bio (FNAB) est un organisme professionnel qui joue un rôle fondamental dans la représentation et la défense des agriculteurs bio sur la scène nationale et internationale (IFOAM, ...)

Historiquement, cette fédération est née en 1978 de la volonté d'agriculteurs de fédérer au sein d'une structure associative, un maximum d'associations qui se sont engagées dans une démarche environnementale. Au départ, elle s'était organisée autour d'une petite dizaine de marques commerciales privées qui possédaient chacune leur propre cahier des charges et système de contrôle, les plus célèbres restant « Nature & Progrès » et « Demeter ». Aujourd'hui, son investissement s'illustre par une participation active dans le domaine de la réglementation : depuis la reconnaissance officielle de l'AB en 1980, la FNAB n'a de cesse été associée aux évolutions réglementaires de cette filière. Enfin, elle travaille également à plus d'intégration des spécificités de la bio dans les politiques agricoles et environnementales, en particulier dans l'attribution des aides (aides à la conversion, aide au maintien, crédit d'impôt).

Membre de la FNAB, la Fédération Régionale d'Auvergne-Rhône-Alpes (FRAB AURA) est un maillon indispensable pour assurer le dialogue et la cohérence des actions entre la strate nationale et la strate départementale. Issue de la fusion des régions, elle rassemble aujourd'hui les deux anciennes associations plus connues sous le nom de Corabio et GRAB Auvergne (figure n°1). Représentante des intérêts collectifs des agriculteurs bio auronhâlpins auprès des instances régionales et des collectivités, elle favorise l'émergence de toute action en faveur du développement de l'AB sur son territoire. Elle réunit à ce jour 8 groupements départementaux et inter-départementaux (GAB) qui sont les interlocuteurs privilégiés de ces agriculteurs et acteurs du développement agricole (Agribio Loire-Rhône, ADABio, Agribiodrôme, Agri Bio Ardèche, Bio 63, Bio 15, Haute-Loire Biologique et Allier Bio). Mi-2022, l'association compte 8 salariés : 2 situés sur l'antenne de Valence et 6 sur celle d'Aubière.

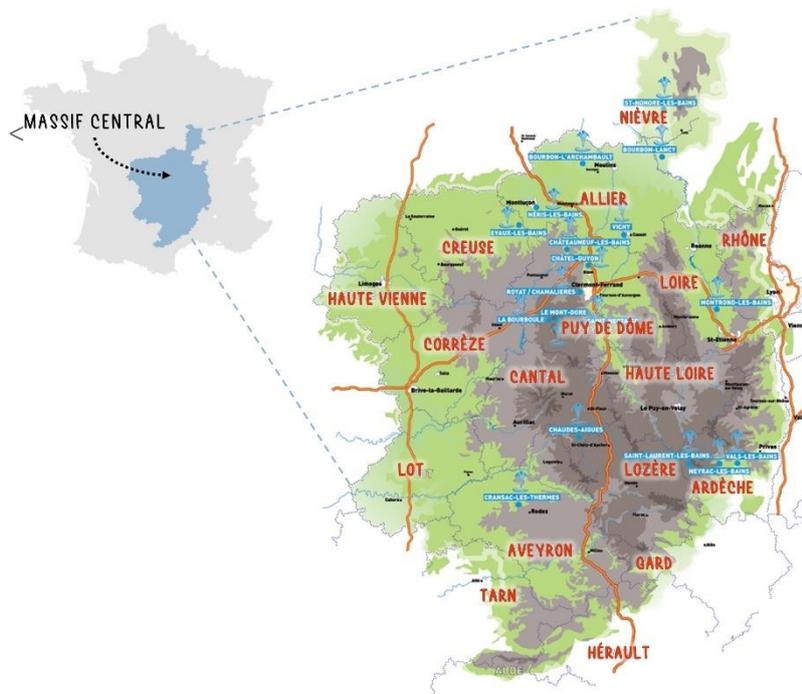


Figure n°2 : Carte du territoire d'étude : le Massif Central

[Sources : Montage personnel & Carte de la route des villes d'eaux du Massif Central – Sett Communication]

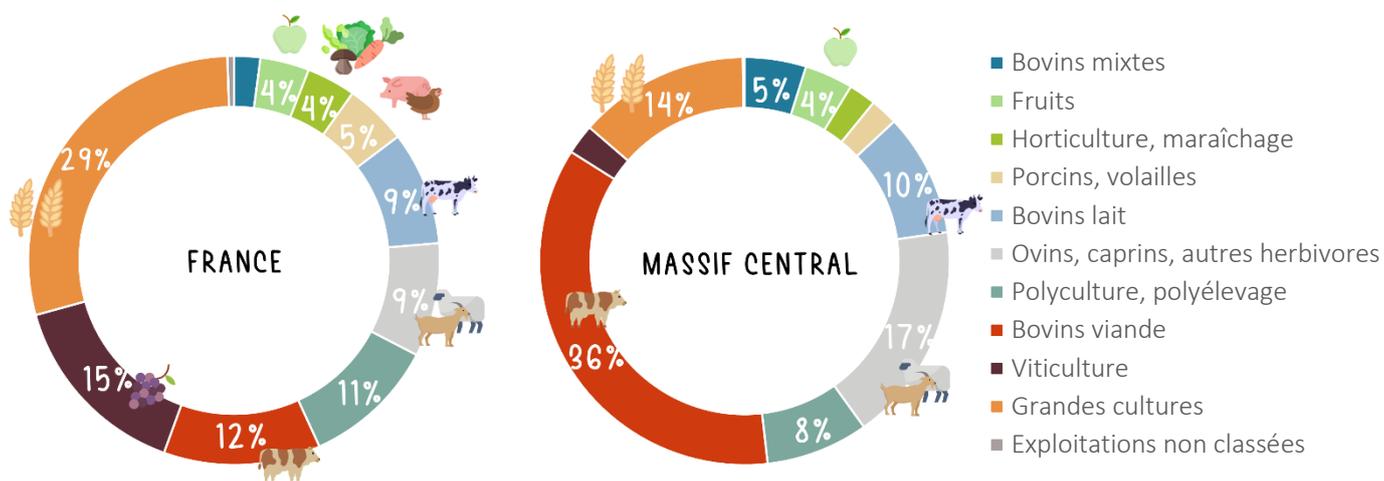


Figure n°3 : Orientation technico-économique des exploitations par grands types de production selon la nomenclature utilisée par la DRAAF

[Sources : Montage personnel & DRAAF – Recensement agricole, 2020]

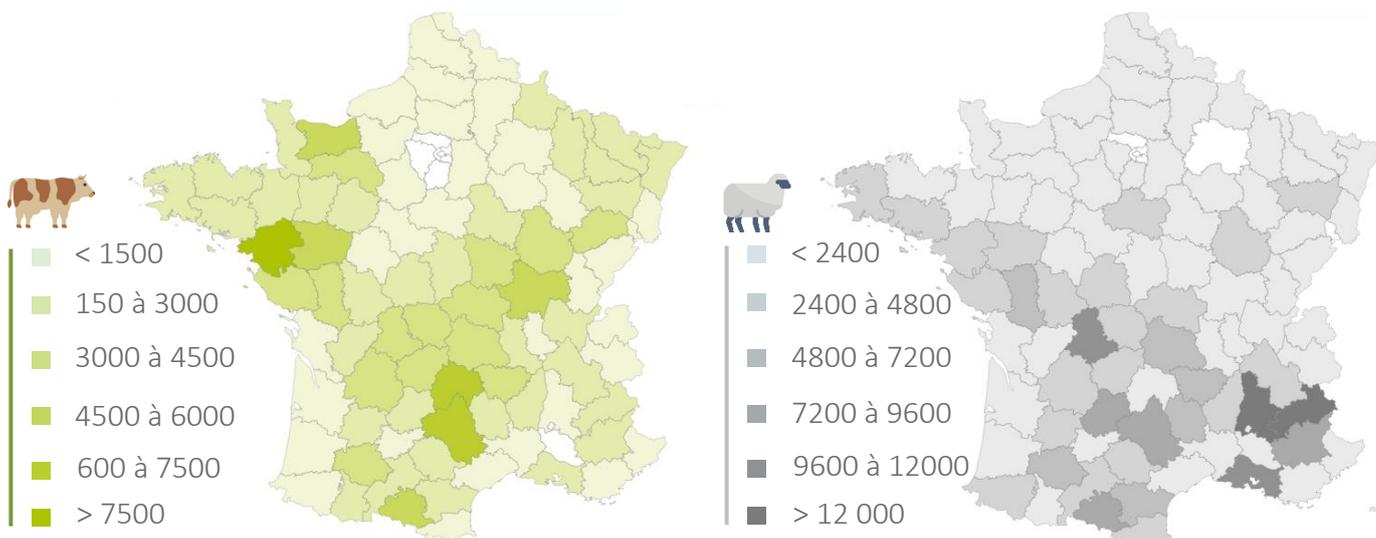


Figure n°4 : Répartition géographique des cheptels de bovins allaitants et d'ovins, bio ou en conversion (en nombre de tête)

[Sources : Agence BIO – Observatoire de la production bio, 2021]

2. CONTEXTE DE L'ETUDE

2.1. Le Massif Central, portrait d'un territoire agricole favorable à l'élevage de ruminants [...]

Le Massif Central (figure n°2), fort d'une dynamique agricole extensive (Agreste, 2019), est considéré en France comme un berceau majeur des races bovines (A. Cercles, 2017 ; E. Sanne, 2013). A titre d'illustration, sa charge ou pression animale moyenne pour les anciennes régions d'Auvergne et du Limousin n'est que de 1,07 UGB / ha SFP¹, contre 1,55 UGB / ha SFP estimé en Bretagne et Pays de Loire (J. Hercule, 2017). Cette zone de moyenne montagne interrégionale s'étend sur une grande superficie (84 306 km²) et concentre 15% du territoire national et plus de 42% de la zone de montagne française (DRAAF Auvergne, 2013). Elle englobe à ce jour, 4 grandes régions et 22 départements, en partie et/ou en totalité.

Il s'agit d'une entité géographique et administrative relativement récente (Olivier Pouol, 1984) mais dont le contexte géologique et géomorphologique en fait un territoire cohérent, notamment dans un contexte agricole où les sols, les pentes et l'altitude sont à l'origine de sa vocation herbagère (F. Colas, 2019). Les alternatives sont donc relativement limitées dans un territoire comme celui-ci où 96% des exploitations agricoles sont concernées par une zone à handicap naturel². La topographie et les conditions pédoclimatiques font également de ce massif une région à prairie permanente : celle-ci recouvre 60% de la Surface Agricole Utile (SAU), à noter que seuls 10% de cette SAU sont favorables aux grandes cultures (A. Cercles, 2017 ; DRAAF Auvergne, 2013).

Finalement, toutes ces particularités expliquent la forte spécialisation des exploitations du Massif Central vers une quasi-monoproduction de viande « à l'herbe » (Sanne et al., 2013). A savoir que le taux de spécialisation des élevages allaitants dans le MC s'élève à 36% contre seulement 12% pour l'ensemble du pays (figure n°3) (Recensement agricole, 2020 ; DRAAF Auvergne Rhône-Alpes, 2021).

2.2. [...] fort d'une dynamique bio [...]

Tous ces particularités sont favorables au développement de l'AB et explique, d'une part le fort engagement de ce territoire envers ce type d'agriculture, et d'autre part, la place importante occupée par les élevages ruminants (bio comme conventionnel) dans le paysage agricole du MC. Au regard de la dynamique de développement de ce type d'agriculture sur ce territoire, celle-ci continue sa progression bien que son rythme soit un peu moins soutenu ces toutes dernières années. Néanmoins, elle est un peu mieux représentée à l'échelle du MC qu'à l'échelle nationale : en 2017, ce territoire détenait 8,2 % de sa SAU en bio contre seulement 6,5% sur l'ensemble du territoire français avec un doublement du nombre d'exploitation pour ce signe de qualité entre 2010 et 2017 (Agence Bio 2017, DRAAF Auvergne-Rhône-Alpes, 2021). De plus, respectivement 5,46 % et 7,26% des vaches et des brebis allaitantes françaises ont été certifiées AB (Agence Bio, 2022), le MC détenant plus de 23 % de ces vaches et 24% de ces ovins (figure n°4) (Agence Bio, 2021).

[1] : Seuls les UGB herbivores ont été comptabilisés et les chiffres présentés sont une moyenne des intervalles indiqués par les sources ;

[2] : D'après la carte de délimitation des indemnités compensatoires de handicaps naturels (ICHN), le MC se compose de : 58% de zone de montagne, 16% de zone piémont et 17% de zone défavorisée simple.

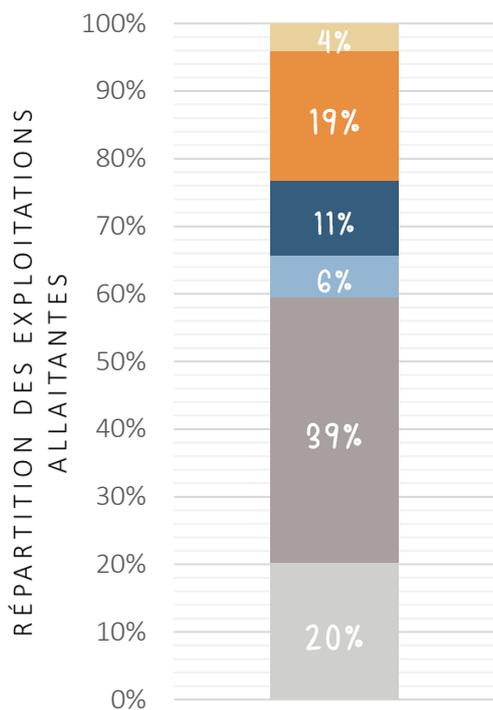


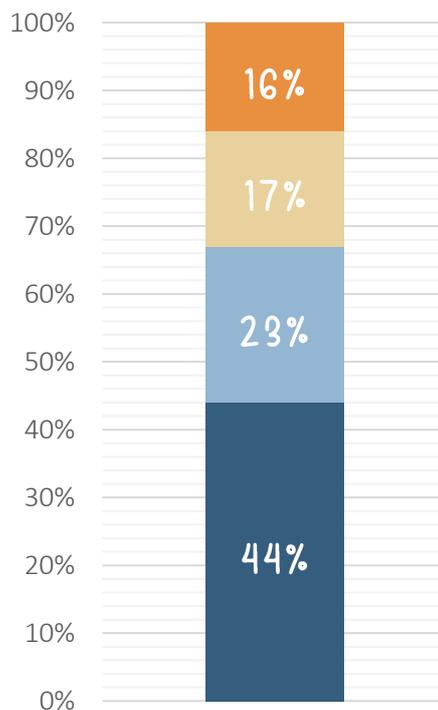
Figure n°5 : Devenir des veaux nés en 2014 de mères de type allaitante dans les ateliers bio, au 31 décembre 2018 – hors mortalité

[Sources : GEB – IDELE d'après l'agence Bio, SPIE – BDNI et Normabev]

- Reproduction dans les cheptels bio ou en conversion
- Veaux de boucherie
- Jeunes bovins
- Bœufs
- Vente en maigre vers cheptels non bio
- Export vif à l'international

Figure n°6 : Taux de finition des mâles dans les cheptels ayant des bovins en 2018 chez les exploitations allaitantes

[Sources : GEB – IDELE d'après l'agence Bio, SPIE – BDNI et Normabev – projet Casdar PROVERBIAL]



- > 90%
- 50 à 90%
- 10 à 50%
- < 10%

2.3. [...] mais qui peine pourtant à être bien valorisée [...]

Contrairement au conventionnel qui possède son propre modèle de marché franco-italien, il n'existe aucune filière d'exportation spécialisée dans l'engraissement de broutard bio. Il est d'ailleurs très peu probable qu'une telle relation économique s'établisse entre les deux pays car si les systèmes de production hors sols italiens - concentrés dans la plaine du Pô - sont si compétitifs, c'est justement parce qu'ils sont très intensifs (Institut de l'Élevage, 2004). Or ce modèle d'élevage industriel est par nature incompatible avec le cahier des charges de la bio (P. Veysset et al., 2009) qui impose que les élevages soient liés au sol.

Pour autant, la majorité des systèmes d'élevage français de bovins allaitants bio produisent des veaux mâles sevrés maigres alors exportés dans le conventionnel (figure n°5) (M. Lherm et al., 2017, B. Sepchat et al., 2020). Cette orientation technico-économique s'explique en partie par le fait que, sur un plan purement économique, les impératifs du cahier des charges occasionnent des difficultés accrues et des coûts supplémentaires liés à l'engraissement qui sont insuffisamment compensés par les prix de vente pratiqués. A cela s'ajoute les contraintes liées aux choix des politiques publiques européennes : la viande issue d'un bovin de moins de 8 mois bénéficiera de l'étiquetage « viande de veau » quand, pour un bovin de 8 à 12 mois, on parle désormais de « viande de Jeune Bovin (JB) », catégorie non reconnue pour l'attribution de l'aide PAC dédiée³ et mal valorisée en tant que telle par les opérateurs économiques. Ces premiers éléments de contexte expliquent pourquoi certains éleveurs renoncent à finir leurs animaux même en sachant qu'ils ne pourront être valorisés en bio. C'est ce manque de rentabilité (Frab AURA) qui engendre cette exportation massive vers l'Italie ou l'Espagne (M. Lherm et al., 2017, IDELE, 2022) : seul 16% des éleveurs allaitants bio finissent plus de 90% de leurs mâles (figure n°6), près de 50% sont des veaux de moins de 6 mois (IDELE, 2018). Ceci occasionne une dépendance à l'égard de ces pays importateurs telle, que la fluctuation de leur demande entraîne périodiquement des effets délétères sur le revenu des producteurs français (F. Colas, 2019), sans permettre aux éleveurs de valoriser leurs animaux mâles en bio.

En outre, la position de l'AB dans le système des signes de qualité est paradoxale : si ce label se distingue des autres par le fait de ne pas comporter de critères sur la qualité du produit final (principe de moyens et non pas d'obligations de résultats), il n'en reste pas moins intégré dans l'organisation de ce segment de qualité supérieure. Il fait donc partie intégrante du même espace de qualification : il en suit donc les mêmes règles d'appréciation et se voit comparer aux autres types de viande (G. Anzalone, 2017). Or, ces SIQO s'inscrivent dans un schéma de valorisation de la viande issue d'animaux finis qui n'est pas forcément approprié à la bio. Ce phénomène est d'autant plus prégnant que le marché de la viande bio est relativement récent : les éleveurs se sont vus contraints de s'inscrire rapidement dans la continuité de ce schéma de valorisation pour se faire une place quand bien même cela implique de nombreuses difficultés technico-économiques.

[3] : Aides aux veaux sous la mère et aux veaux bio (VSLM), aides animales couplées réservées aux animaux strictement de moins de 8 mois.

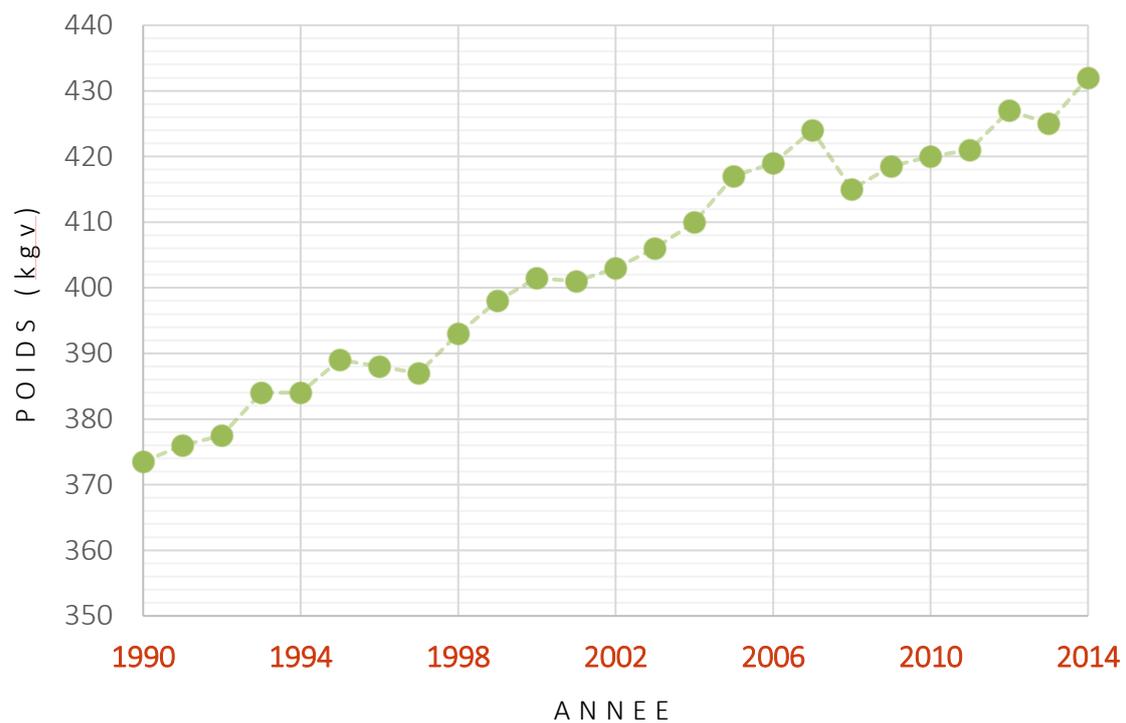


Figure n°7 : Evolution annuelle de l'alourdissement des carcasses de vaches charolaises de réforme
 [Sources : IDELE – B. SEPCHAT et al, Engraissement de jeunes bovins à l'herbe - L'exemple du croisement Salers x Angus dans l'expérimentation système Salamix. Présentation Tech&Bio 2019

Finalement, la filière bovine bio se retrouve prise en étau entre les exigences du cahier des charges, les exigences des politiques publiques et les attentes de la distribution envers qualité de la viande. Le manque de valorisation de ces animaux oblige la filière à trouver des solutions. Ainsi, pour une meilleure valorisation, le développement et la diversification de nouveaux marchés et/ou débouchés pour ces bœufs bios, à l'exportation ou bien vers un engraissement de meilleure qualité en France, pourraient être une solution pour tenter de sécuriser la rentabilité des exploitations.

2.4. [...] bien que des pistes soient envisagées [...]

2.4.1. Le développement de nouveaux marchés/produits

L'une des pistes explorées est la mise en place d'une filière jeunes bovins légers AB (ou « veaux lourds », animaux de 12 à 16 mois, 280 à 300 kg de carcasse), pour répondre à une demande de viande hachée bio (GMS, restauration hors foyer). Cependant, ce genre d'itinéraire relativement intensif de production se heurte au caractère tardif des races à viande utilisées en France (P. Veysset et al., 2009) dont le rythme d'alourdissement (+2 à 3kg/an (figure n°7)) est peu favorable à une durée d'engraissement courte (B. Sepchat et al., 2019). Cette faible précocité est liée à une mauvaise valorisation des fourrages qui restent la principale ressource alimentaire des troupeaux du MC et qui ne peut être compensée par l'achat de concentré bio dont le prix rentre directement en concurrence avec la rentabilité de l'exploitation (M. Benoit, 2009). L'un des leviers possibles aurait donc été d'autoproduire ces concentrés sur les fermes d'élevage, mais ce levier reste conditionné par le contexte pédoclimatique, tous les terrains ne permettant pas d'implanter des cultures. Des essais ont montré que le croisement avec une race plus précoce permettrait d'améliorer l'état de finition des carcasses – à durée de finition équivalente - sans pour autant pouvoir répondre totalement à la demande du marché actuel (350 – 400 kg) si ce n'est en circuit court (CC) (B. Sepchat et al., 2020). En effet, la vente directe apporte une plus grande souplesse aux éleveurs car elle permet de valoriser les « jeunes bovins » et autres à la viande plus rouge ou moins bien conformés, grâce à un rapport direct qui permet à l'éleveur de sensibiliser le consommateur (B. Pagès & P. Boisseleau, 2013). C'est ce qu'un chercheur a appelé la flexibilité relationnelle (Chia, 2008).

2.4.2. Le développement de nouveaux débouchés et complémentarités entre eux

Pour l'éleveur, développer d'autres débouchés peut être une alternative au développement de nouvelles filières dont l'ordonnancement est régi par des mécanismes marchands complexes. Il peut agir à son niveau en choisissant un système de commercialisation qui lui laisse la possibilité d'avoir plus de proximité avec le consommateur : en 2020, presque un quart des exploitations (23%) commercialisent en circuit court⁴ (Recensement agricole, 2020).

Ce regain de vitalité des circuits courts est en phase avec l'évolution des comportements alimentaires : le budget des ménages alloué aux produits locaux est en nette augmentation car la « proximité » est souvent assimilée à la « qualité » et à la connaissance de l'origine du produit (Whatmore S. et al, 2003 ; Sonnino & Marsden, 2006 ; Christine Aubry & Yna Chiffolleau, 2020). Une étude du Pôle interministériel de Prospective et d'Anticipation des Mutations économiques (PiPAME) réalisée en 2017

[4] : Toutes productions confondues

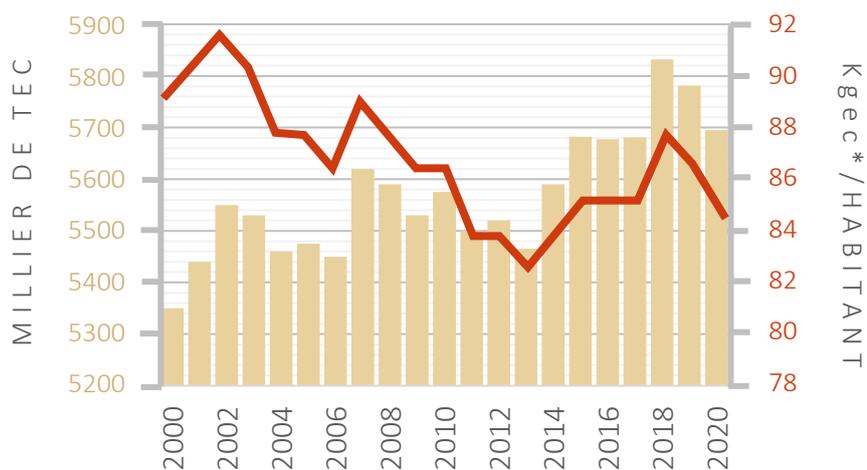


Figure n°8 : Evolution de consommation totale moyenne par habitant en France
 [Source : FranceAgriMer – Synthèse conjecturale (N°376)]

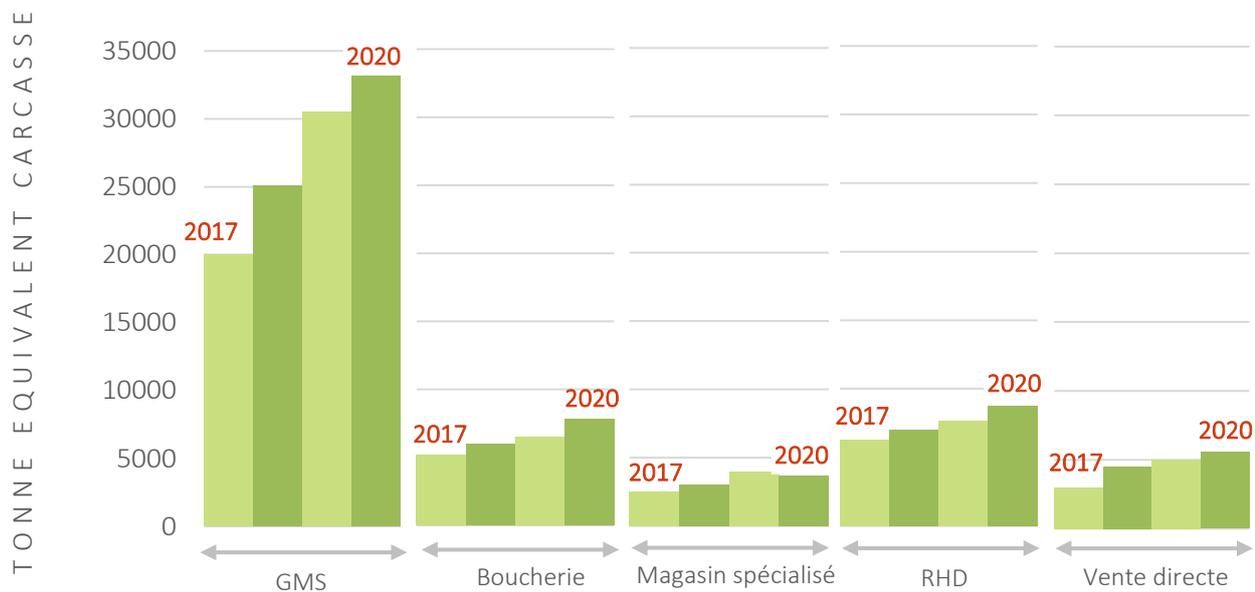


Figure n°9 : Répartition de l'offre en viande bovine bio selon les différents circuits de commercialisation
 [Sources : Observatoire des viandes bio, 2020]

a ainsi montré que ce type de circuit représenterait entre 10 et 15 % des achats alimentaires des ménages bien que les motivations à l'origine de l'acte d'achat divergent en fonction de l'âge (Etude Spirit Insight - Agence Bio, 2020). Ce constat est d'autant plus prégnant chez les consommateurs bio lorsque l'on sait que 78,5% d'entre eux sont considérés comme des « mangeurs bio écolo » faisant leurs achats principalement dans les magasins bio ou en circuit court (Diane Semaska – Etude bio-Nutrinet, 2016). Au-delà de cette vision dichotomique voire binaire des systèmes alimentaires (longs / courts), il existe une grande diversité des formes d'organisations marchandes (J. K. Gibson-graham, 2008 ; R. Le Velly, 2017) dont le développement s'est renforcé ces dernières années à l'image des circuits longs de proximité déjà fortement implantés sur le territoire français (A. Baysse-Lainé et C. Perrin, 2017). Le producteur, en fonction de sa localisation, a donc à sa disposition un grand panel de possibilité pour écouler sa marchandise. Or, la mise en place de tels circuits implique généralement l'apparition de tâches non directement productives. Bien que l'impact de la commercialisation en vente directe sur l'augmentation du temps de travail en agriculture soit assez clairement mis en évidence (Aubry, 2009), les disparités entre les différents types de circuits de proximité (grossistes, coopérative, vente avec ou sans intermédiaire) restent encore à être mieux définies. En outre, si certains postes de travail sont relativement spécifiques au circuit de vente employé et apparaissent intuitivement (typiquement l'apparition d'un poste de « vendeur » pour les exploitations passant essentiellement par un magasin situé sur l'exploitation), l'impact du circuit de commercialisation sur d'autres aspects – par exemple, la façon dont s'articule l'itinéraire technique pour dégager du temps à la vente – reste peu approfondi. Mais au-delà de toutes ces réflexions, c'est l'organisation même des éleveurs par rapport à leur propre système d'élevage qui reste à être mieux comprise ainsi que la complémentarité des circuits de vente qu'ils ont su établir.

2.5. [...] impliquant un besoin de co-construire des filières plus durables sur le territoire dans un contexte d'évolution des modes de consommation

Avec des modes de vie différents, la demande des consommateurs en produits carnés se modifie : elle tend à diminuer (figure n°8) et à se focaliser vers plus de volaille, plus de charcuterie et moins de viande bovine (Agreste 2020). Selon les différents rapports de l'Agreste, la consommation globale de cette dernière poursuit le repli enregistré depuis 2015. Elle reste malgré tout en volume, la seconde viande la plus consommée en France à hauteur de 1 540 milliers de tonnes équivalent carcasse⁵ (tec) (Agreste 2021).

A l'inverse, la consommation de viande issue de l'AB continue de s'ancrer dans la vie des Français : selon un sondage de l'Ifop commandé par la commission bio d'interbev en 2019, 72% des consommateurs de produits carnés déclaraient manger de la viande bio soit 13 points de plus qu'en 2015. Cette dynamique est poussée par l'attrait grandissement de produits plus élaborés telle que la viande hachée. En 2020, la progression des ventes en volume pour ce type de préparation s'est élevée à plus de 10% en seulement un an dans la grande distribution (panel IRI). Dans l'ensemble, la majorité des ventes se réalise en grande et moyenne distribution (GMS), loin devant les magasins spécialisés (+10 % entre 2018 et 2019) et les boucheries artisanales (figure n°9). A l'inverse du conventionnel, la restauration hors domicile (RHD) est peu présente sur ce secteur, bien qu'elle soit en forte progression

[5] : Chiffres de la campagne de 2020

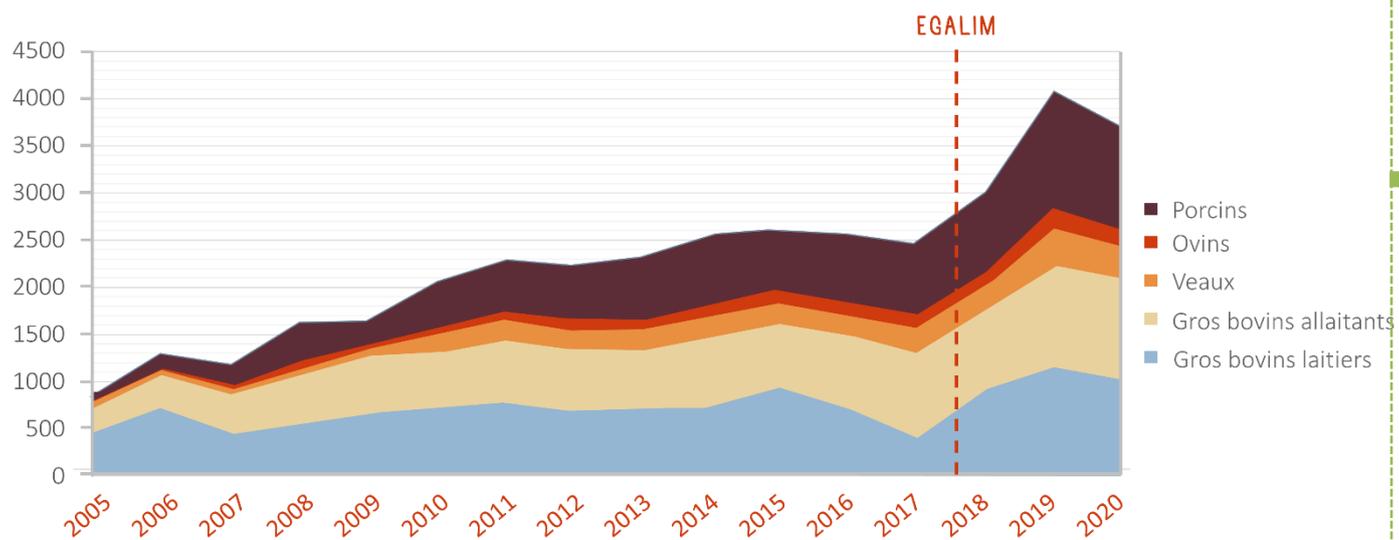


Figure n°10 : Evolution des tonnages vers la restauration hors domicile par espèce (hors volaille)

[Sources : Observatoire abattage commission bio d'Interbev 2021, données 2020]

depuis la mise en place de la loi Egalim : + 34 % de viandes bio commercialisées en 2019 par rapport à 2018 (figure n°10). Cependant, malgré l'atout qu'elle représente pour la filière (valorisation des morceaux de l'avant), cette augmentation provoque un déséquilibre matière difficile à compenser lorsqu'elle est combinée avec la prépondérance du marché du steak haché.

Au regard des filières, cette dynamique semble néanmoins disparate : le nombre de veaux abattus en 2020 affichait une hausse d'à peine 1% contre respectivement 12% et 11% pour les gros bovins allaitants et les ovins (Observatoire des viandes bio, 2021).

Sur ces chiffres plutôt optimistes, une prise de recul est nécessaire au vu de la succession des différentes crises économiques et sanitaires que la France traverse actuellement. En effet, d'après les premières notes conjoncturelles de l'année 2022, quelle que soit la production concernée, les achats par les ménages ont reculé d'au moins 10% par rapport à la même période de 2021. C'est donc dans ce contexte – système économique instable, fluctuation des volumes, hétérogénéité des carcasses - associé à d'autres freins plus spécifiques au Massif central – pédoclimat, reliefs, ... - qu'il est nécessaire de co-construire et de structurer des filières plus durables, ceci pour qu'elles puissent être en mesure de se détacher de la recherche de compétitivité du secteur agro-industriel sur les marchés internationaux qui appelle à une standardisation et une homogénéisation des produits et qui ne sont pas forcément en phase avec la diversité du territoire.

3. LE PROJET BIOVIANDES



3.1. Le projet BioViandes, entre objectifs et axes de travail

3.1.1. Objectifs : produire et commercialiser des animaux engraisés et finis majoritairement à l'herbe

Le projet BioViandes est un projet multi-partenarial porté par le Pôle Bio Massif Central¹ impliquant plus d'une trentaine de structures, lancé en 2018. Réfléchi pour s'étaler sur deux périodes de 3 ans consécutives, la crise sanitaire a fracturé cette continuité et la seconde tranche s'est finalement vue entreprendre avec un an de retard, en 2021. L'objectif principal est de développer des filières viandes AB à l'échelle du Massif Central, en mettant l'accent sur l'engraissement majoritairement à l'herbe des animaux, et en visant l'obtention de produits en adéquation avec la demande des opérateurs de l'aval. L'optimisation des ressources herbagères de ce territoire est une des clefs de durabilité de ces exploitations. Ainsi, comme évoqué précédemment, l'un des buts finaux pour la filière allaitante serait de pouvoir mieux valoriser les mâles en bio par plus de finition sur les fermes allaitantes bio, et de limiter les ventes d'animaux maigres (en broutard, sur le marché conventionnel national ou d'export).

3.1.2. Les différents axes d'action et l'insertion du stage au sein du projet

La première tranche du projet (2018-2020) a déjà été réalisée et les premiers résultats² ont permis d'avoir une connaissance assez fine des attentes des opérateurs de l'aval (filiale longue). Pour cette seconde tranche (2021-2023), le projet se subdivise en 3 actions distinctes :

- **L'action n°1** : vise à proposer des outils collaboratifs pour renforcer la dynamique collective au sein des filières AB du Massif Central et assurer un développement concerté de ces filières. Ces outils seront de l'ordre de l'« observatoire des prix et des volumes » afin d'avoir plus de visibilité quant aux volumes et aux critères de qualité des carcasses produites.
- **L'action n°2** : vise à contribuer à lever les freins technico-économiques pour la production bio d'ovins et de bovins engraisés en valorisant au maximum les ressources fourragères à base d'herbe sur le territoire du Massif Central, en développant à la fois des connaissances et des ressources techniques pour soutenir les éleveurs qui souhaitent engraisser à l'herbe.
- **L'action n°3** : a pour objectif de déterminer les freins à l'achat de viande produite à l'herbe sur le MC pour le consommateur et à s'interroger sur le développement de nouveaux débouchés, que ce soit en circuit long (CL) ou en circuit court (CC).

Le stage s'inscrit dans l'action 2-b avec pour finalité **d'identifier et de capitaliser le mode de commercialisation et les leviers actionnés par les éleveurs, pour satisfaire les circuits dans lesquels ils se sont engagés**. Pour ce faire, nous allons essayer d'identifier les clefs de décision pour la répartition entre CC/CL et de comprendre l'organisation adoptée.

[1] : <https://pole-bio-massif-central.org/>

[2] : <https://pole-bio-massif-central.org/nos-projets-de-recherche-et-developpement-encours/bioviandes/resultats-du-projet-bioviandes/>

3.2. Enjeux de l'étude

L'enjeu est donc bien de s'interroger sur le mode de commercialisation et l'organisation interne choisis par chaque éleveur bio pour satisfaire les circuits qu'il a adoptés. Rappelons que la facilité avec laquelle une exploitation écoule sa marchandise – reliée à un équilibre offre-demande et au circuit emprunté – a un impact direct sur la compétitivité et les revenus de l'exploitant. Afin de pouvoir dégager des pistes mobilisables pour l'accompagnement des agriculteurs AB du Massif Central vers une meilleure complémentarité entre les circuits de commercialisation (avec adaptation éventuelle de la conduite du troupeau à ces circuits), cette problématique a été déclinée en plusieurs questions de recherche :

Quelles sont les stratégies de commercialisation des systèmes d'engraissement majoritairement à l'herbe conduits en AB sur le territoire du MC ?

En quoi les formes de commercialisation des produits modifient le fonctionnement technique et organisationnel de l'exploitation (et réciproquement) ?

Quelles sont les caractéristiques des carcasses vendues en circuits courts et qu'en est-il de la compatibilité avec les critères d'achats des consommateurs ?

Dans la suite du rapport, nous essayerons d'apporter une réponse aux deux premières questions et quelques éléments de compréhension pour la dernière. C'est pourquoi, il y sera traité de la question de l'engraissement et des attentes de la filière, de l'engraissement à l'herbe, des spécificités de l'agriculture biologique et enfin des circuits de commercialisation.

Tableau n°1 : Définition des différentes catégories de bovins

[Source : DRAAF, 2013]

CATÉGORIE	DÉFINITION
VEAU	Mâle ou femelle entre 0 et 8 mois
BOVIN JEUNE	Mâle ou femelle entre 8 et 12 mois
JEUNE BOVIN	Mâle non castré entre 12 et 24 mois
TAUREAU	Mâle non castré de plus de 24 mois
BŒUF	Mâle castré
GÉNISSE	Femelle n'ayant pas vêlé de plus de 12 mois
VACHE	Femelle ayant vêlé

CONFORMATION	E	R	U	O	P	
						
	E : Excellente Tous les profils convexes à super convexes → développement musculaire exceptionnel	R : Bonne Profils rectiligne → bon développement musculaire	U : Très bonne Tous les profils convexes dans l'ensemble → fort développement musculaire	O : Assez bonne Profils rectiligne à concaves → développement musculaire moyen	P : Médiocre Tous les profils concaves à très concaves → développement musculaire réduit	
	ENGRAISSEMENT	1	2	3	4	5
						
Très faible Très faible couverture de gras		Faible Très faible couverture de gras	Moyenne Couverture de gras moyenne → Sauf cuisse et épaule	Fort Forte couverture de graisse → Partiellement visible sur la cuisse et l'épaule	Très fort Carcasse recouverte de graisse	
COULEUR		0	1	2	3	4
						
	Blanc	Rosé très claire	Rosé claire	Rosé	Rouge	

Figure n°11 : Grille communautaire définissant les modalités de classement des carcasses

[Sources : Personnelle & Fiche : Valoriser ses bovins viande dans les filières en bio – Chambre d'Agriculture Auvergne-Rhône-Alpes, 2016]

4. ETAT DE L'ART

4.1. Notion d'engraissement, de finition et de qualité de carcasse

L'engraissement a pour principe de développer la masse musculaire et le persillé (gras intramusculaire) des animaux destinés à la boucherie au cours de leur phase de croissance. Le but est d'atteindre un état de finition satisfaisant par rapport aux exigences de la filière et d'obtenir un meilleur prix de vente que pour un animal maigre. Ce type de conduite est donc un moyen d'apporter de la valeur ajoutée à l'exploitation bien qu'elle demande plus de temps et de technicité de la part de l'éleveur pour s'assurer d'une bonne rentabilité.

En effet, de nombreux facteurs à la fois intrinsèques et extrinsèques interviennent au cours de ce processus et les charges qui en découlent doivent être maîtrisées. On distingue deux grandes catégories : celles liées aux conditions d'élevage (utilisation des ressources alimentaires, interaction avec l'environnement, ...) et celles en rapport avec l'animal lui-même (race, sexe, âge, ...) (B. Lebret, 2015). Comme l'illustre le [Tableau n°1](#), les jeunes bovins, les génisses, les vaches ou les bœufs de différentes races représentent autant de catégories d'animaux que d'aptitudes différentes à déposer du gras. Ces écarts se justifient par des différences de précocité correspondant à l'aptitude de l'animal à atteindre plus ou moins rapidement l'âge adulte (IDELE, 2007). Un animal s'engraisse d'autant plus vite qu'il est précoce.

Néanmoins, l'appréciation commerciale des animaux dépend avant tout de la quantité de muscle de l'animal et de la quantité de gras déposée sur la carcasse. Il est donc impératif de s'assurer d'une bonne finition puisqu'il s'agit de la dernière étape de préparation des animaux et que celle-ci peut influencer sur leurs attributs finaux (Oury, 2007 ; Coulon et Priolo, 2002). C'est aussi au cours de cette dernière étape que l'éleveur devra évaluer l'état corporel de ses bêtes pour planifier leur vente et garantir l'abattage au meilleur moment. Ce diagnostic est d'autant plus important que c'est lors du passage à l'abattoir que les carcasses seront inspectées puis classées selon deux critères conditionnant très largement le prix payé à l'éleveur ([figure n°11](#)) :

- ✓ La **conformation** qui s'attache à décrire l'aspect extérieur de la carcasse suivant la grille EUROP pour tenter d'approcher l'importance relative de la masse musculaire par rapport au squelette.
- ✓ L'**état d'engraissement**, qui se décompose en 5 grandes classes et qui décrit cette fois-ci l'importance de la graisse à l'extérieur de la carcasse : il s'agit d'une note variant de 1 à 5.
- ✓ La **couleur**, critère qualitatif uniquement pour la viande de veau

D'après les résultats de la tranche n°1 de Bioviandes, les carcasses les plus recherchées correspondent plutôt à des animaux ayant un état d'engraissement optimal de 3 et dont le poids varie entre 300 kg et 450 kg pour les génisses et entre 350 kg et 450 kg pour les bœufs. Cette note d'état corporel correspond à un engraissement idéal qui permet d'assurer à la fois la conservation de la carcasse mais également d'améliorer les qualités gustatives de la viande (Amblar C., 2015). Ces premiers éléments de description

donnent une ébauche de la qualité attendue par les filières bien que celle-ci soit la résultante d'un plus grand nombre de facteurs parfois difficilement mesurables (C.F.A Salifou, 2013). En effet, la tendreté, la flaveur, la jutosité et la couleur, sont autant de paramètres différents pour décrire une viande que de produits commercialisables. C'est pourquoi, à chaque produit, ses critères d'appréciation, ceci en considérant que les attentes qualitatives relatives à un même produit varient selon l'interlocuteur concerné et les marchés qu'il détient (Verbeke et al., 2010). Toutefois, il ne faut pas oublier que l'ensemble de ces critères sont régis par des facteurs extrinsèques (régime alimentaire, environnement, ...), qui eux même peuvent être soumis à des obligations réglementaires (ex : l'agriculture biologique).

4.2. Spécificités des systèmes conduits en bio

L'agriculture biologique constitue un mode de production qui a recours à des pratiques agricoles soucieuses du respect des cycles et des équilibres naturels. Ces produits sont soumis à des exigences réglementaires strictes et à des contrôles réguliers et systématiques par des organismes certificateurs agréés. Ainsi, l'éleveur qui souhaite engraisser ses bovins ou ses ovins sous ce label s'engage à en respecter le cahier des charges¹.

Ces conditions à respecter peuvent s'exprimer au niveau des interventions sur les prairies puisque toute utilisation de produit phytosanitaire ou d'engrais de synthèse est prohibée mais aussi au niveau de la conduite du troupeau : l'accès à l'extérieur est obligatoire pour tous les animaux soit dès la 6^{ème} semaine de vie du veau avec accès au pâturage à chaque fois que les conditions le permettent (soit au plus tard à 6 mois). Enfin, si les veaux sont abattus à 8 mois, les éleveurs ont pour obligation de les laisser 30 jours à l'extérieur au minimum, ce qui, en tout état de cause aura un effet sur la couleur de leur viande. Par ailleurs, une des spécificités des élevages conduits selon les standards de l'AB est le lien particulier qu'ils entretiennent avec le sol pour l'alimentation du troupeau : au moins 70% des ressources alimentaires doivent être produites sur l'exploitation ou issues de la même région. Cette obligation est favorable aux systèmes herbagers. De plus, une fois sevrés, au moins 60 % de la matière sèche composant la ration journalière de tous les herbivores doit provenir de fourrages grossiers, frais, séchés ou ensilés, ce qui explique que des éleveurs peuvent éprouver des difficultés à finir certaines catégories d'animaux. Quant à la gestion sanitaire, la priorité est donnée à la prévention et cela se traduit par des pratiques d'élevage qui donnent les conditions nécessaires à l'expression des comportements « naturels ». C'est-à-dire, avoir des niveaux de production raisonnable, qui ne les fragilisent pas outre mesure et d'opter pour des médecines alternatives en « encourageant la sélection de races et de pratiques d'élevage appropriées » ; les traitements allopathiques administrés à titre préventif étant proscrits. Ceci peut alors contraindre l'éleveur à devoir repenser son système afin d'être en phase avec les principes de ce mode de production.

Il est donc indispensable de prendre en considération l'ensemble de ces dispositions réglementaires dans cette étude et lors du développement des systèmes d'engraissement à l'herbe puisqu'elles orientent le raisonnement de l'itinéraire technique choisi par l'exploitant.

[1] : Cadre réglementaire de la production biologique actuellement en vigueur : Règlement (UE) n°2018/848 consolidé et les actes secondaires s'y référant.

4.3. Engraisser des animaux majoritairement à l'herbe

Nous sous-entendons par « engraisser majoritairement à l'herbe », toutes logiques d'alimentation qui optimisent au maximum les ressources fourragères (pâturées, fauchées, conservées). Lors de l'émergence du projet, la tranche 1 s'était fixée comme ligne de conduite d'étudier les exploitations qui avaient optées pour une conduite 100% à l'herbe. Or, le réseau n'ayant pu identifier ce type de système assez atypique dans le MC, ce critère a été revu et s'oriente dorénavant vers le terme « majoritairement ».

En comparant les chiffres économiques avec ceux compilés de la Chambre d'Agriculture et de l'IDEELE, des éleveurs du CIVAM des Deux-Sèvres ont démontré que le coût global de la ration en engraissement à l'herbe pouvait être deux à trois fois moins coûteux qu'une ration à l'auge. (CIVAM, 2011). Ainsi, ce type de système herbager permettrait de réduire les variations interannuelles du coût des rations d'engraissement (Férard et al, 2015) et constituerait donc une opportunité économiquement intéressante pour les éleveurs. Pour tirer pleinement profit de cette conduite plus technique, il faut bien penser l'implantation des prairies suivant les conditions pédoclimatiques, la gestion du pâturage et la conduite du troupeau qui sont les éléments clefs d'une bonne performance économique.

4.3.1. L'importance de la gestion des surfaces herbagères

Les bovins ayant une ration uniquement à base de fourrages ont généralement un GMQ inférieur à celui des bovins recevant un complément énergétique lors de leur engraissement. Par conséquent, selon la composition énergétique ou protéique de la ration distribuée, un allongement de la durée du cycle de production pour atteindre le même poids carcasse peut être nécessaire (Bastien et al., 2017). D'autre part, pour maximiser l'herbe pâturée dans la ration, le choix des espèces composant les prairies temporaires est essentiel. Plusieurs facteurs sont à prendre en compte : l'orientation des prairies, entre fauche et pâture, la précocité et la période d'épiaison.

En outre, le choix du pâturage est une composante à part entière de l'itinéraire technique qui peut se raisonner de différentes manières. Ce choix repose essentiellement sur la disponibilité en herbe de la ferme (périodes, quantités, qualité, ...) et du temps que l'éleveur souhaite y consacrer. Il a été fait le constat que le pâturage libre à faible chargement pouvait présenter de meilleures performances qu'un pâturage libre intensif dont le chargement est plus important. Des chercheurs ont observé que dans le second cas, la vitesse d'ingestion des animaux diminuait avec la hauteur de l'herbe. Ainsi, si l'animal ne peut compenser cette baisse par une augmentation proportionnelle de sa durée d'ingestion alors sa croissance s'en retrouve directement impactée (Delagarde et al., 2001). Concernant le pâturage tournant ou rationné, il est basé sur le principe d'intensification à l'hectare, avec des temps de séjour courts dans de petites parcelles et des temps de repos longs entre deux passages (Voisin, 1957). Des essais réalisés en France avec des troupeaux allaitants ont montré qu'à un même niveau de chargement les performances étaient globalement plus élevées en pâturage tournant qu'en pâturage libre intensif (Grenet et al., 1987). Il existe également une autre forme de pâturage (tournant dynamique) dont le principe est relativement similaire : cette pratique repose sur des temps de présence courts, et des

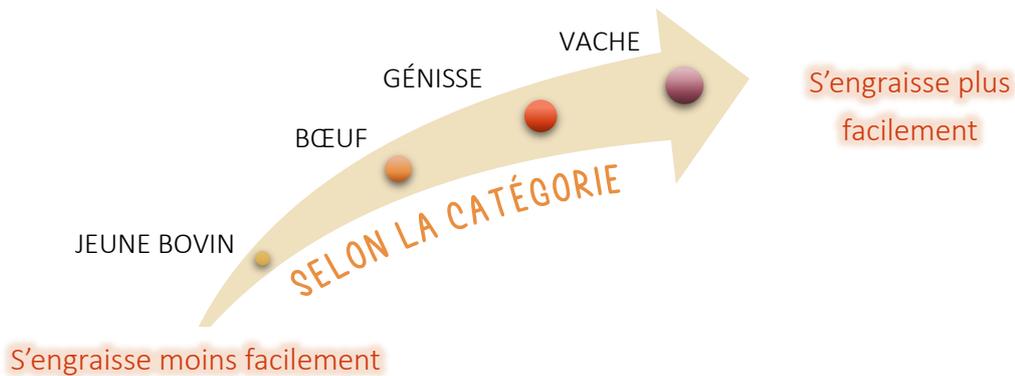


Figure n°12 : Principal facteur de variation de l'aptitude des bovins à s'engraisser
 [Source : IDELE, 2007]

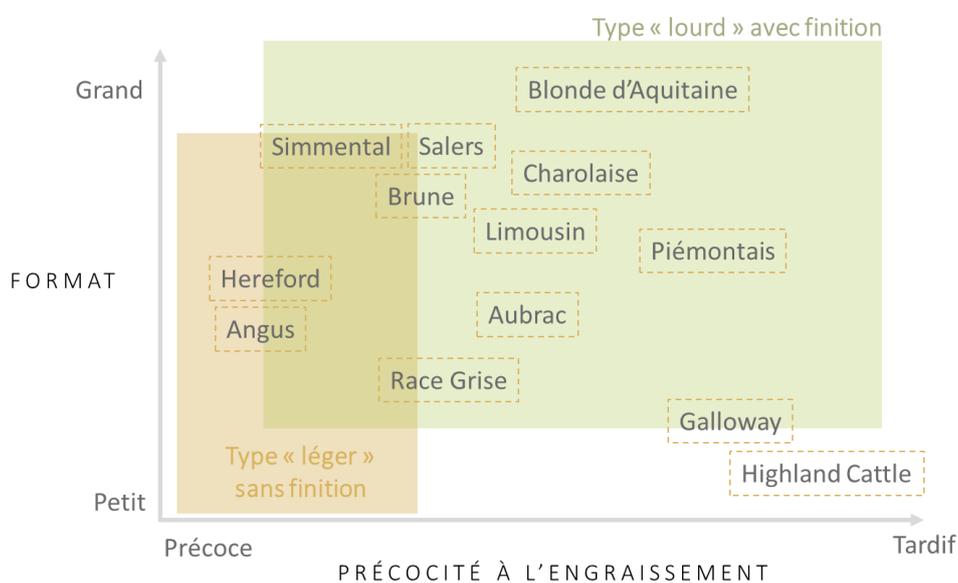


Figure n°13 : Schéma représentatif de la précocité et du format des différentes races allaitantes
 [Source : Agridea, 2017]

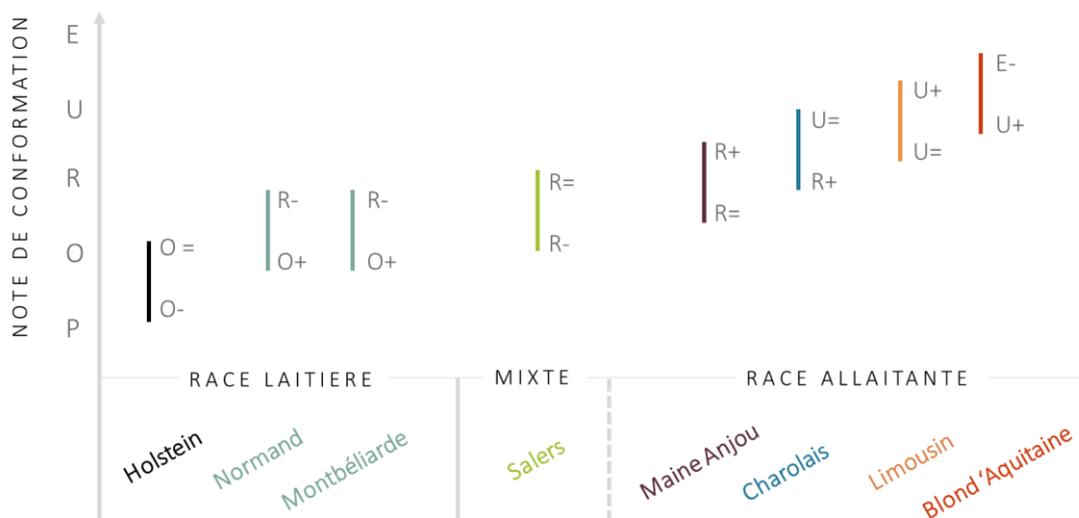


Figure n°14 : Illustration schématique de l'influence de la race sur la conformation des carcasses
 [Source : IDELE – Le point sur la qualité de carcasses et des viandes de gros bovins, 2007]

surfaces unitaires (paddocks) mises à disposition des animaux limitées. Toute la technicité de cette pratique réside dans le raisonnement du temps de retour sur les paddocks, ce qui est la clef du pilotage à la fois de la pousse et de la qualité de l'herbe mise à la pâture.

Pour conclure, cette réflexion quant au choix du mode de gestion des surfaces herbagères à adopter doit également s'accompagner d'une réflexion sur la catégorie et la race utilisées. En effet, les pratiques d'engraissement des bovins seront différentes selon le type d'animaux valorisés car les besoins physiologiques ne seront pas les mêmes.

4.3.2. L'importance de la catégorie animale utilisée

De nombreux facteurs zootechniques interviennent sur l'état d'engraissement des bovins. L'un des principaux paramètres à considérer est le sexe de l'animal qui affecte le développement de la couverture graisseuse (figure n°12). En cause, la différence d'aptitude à déposer plus ou moins efficacement des acides gras sur le tissu musculaire. Ainsi, à race identique, les femelles s'engraissent plus facilement que les mâles entiers car bien qu'elles aient une croissance pondérale plus faible qu'eux, elles renferment 60% de plus de tissus adipeux. (C. Béranger, 1977 ; Robelin et Casteilla, 1990). C'est pourquoi dans beaucoup de systèmes, seules les génisses sont gardées à l'engraissement alors que les mâles sont vendus en maigre. Toutefois, deux voies pour l'engraissement de ces derniers sont tout de même possibles : la première consiste à produire des veaux sous mères et la seconde à produire des bœufs (mâles castrés) à cycle long. Or, la production de bœufs de 30 mois (voire plus) présente plusieurs inconvénients dont notamment l'immobilisation de la trésorerie et des surfaces. C'est pourquoi des essais sont actuellement réalisés au sein de l'INRA pour ramener plus de précocité grâce à des croisements. Néanmoins, ce type de schéma de production qui peut paraître long est aussi un atout pour lisser les problèmes de disponibilité en fourrage ou d'herbe dans les pâtures en équilibrant d'une année sur l'autre (A. Lengrand, 2020).

L'effet « race » (figure n°13) est également source d'une grande variabilité en termes de précocité chez les bovins (C. Béranger, 1977 ; IDELE, 2007) ; l'origine peut en être attribuée à la sélection génétique. Des études ont montré que dans le cas des systèmes herbagers, les performances de croissance des animaux de race charolaise semblaient plus pénalisées que celles des limousines lorsqu'elles recevaient un régime incorporant une part importante d'herbe (Guillaume et al, 2014 ; Féraud et al, 2015). Toutefois, il a été démontré qu'une finition de ces bovins à base d'herbe enrubannée ou ensilée permettait de maintenir des performances zootechniques relativement élevées. L'effet « race » joue également un rôle prédominant sur la conformation des animaux puisque la proportion de muscles augmente lorsque l'on passe des races laitières aux races mixtes puis aux races à viande (figure n°14) (Geay et Malterre, 1973). Cependant, bien que les animaux de race tardive et de grand format aient une capacité d'ingestion de fourrage plus grande et fournissent, avec une meilleure efficacité alimentaire, une plus grande quantité de viande par tête, ces animaux atteignent leur poids et leur format adulte plus tard que les animaux précoces. En milieu contraignant, cette différence s'accroît nettement et peut se révéler aux éleveurs les éleveurs.

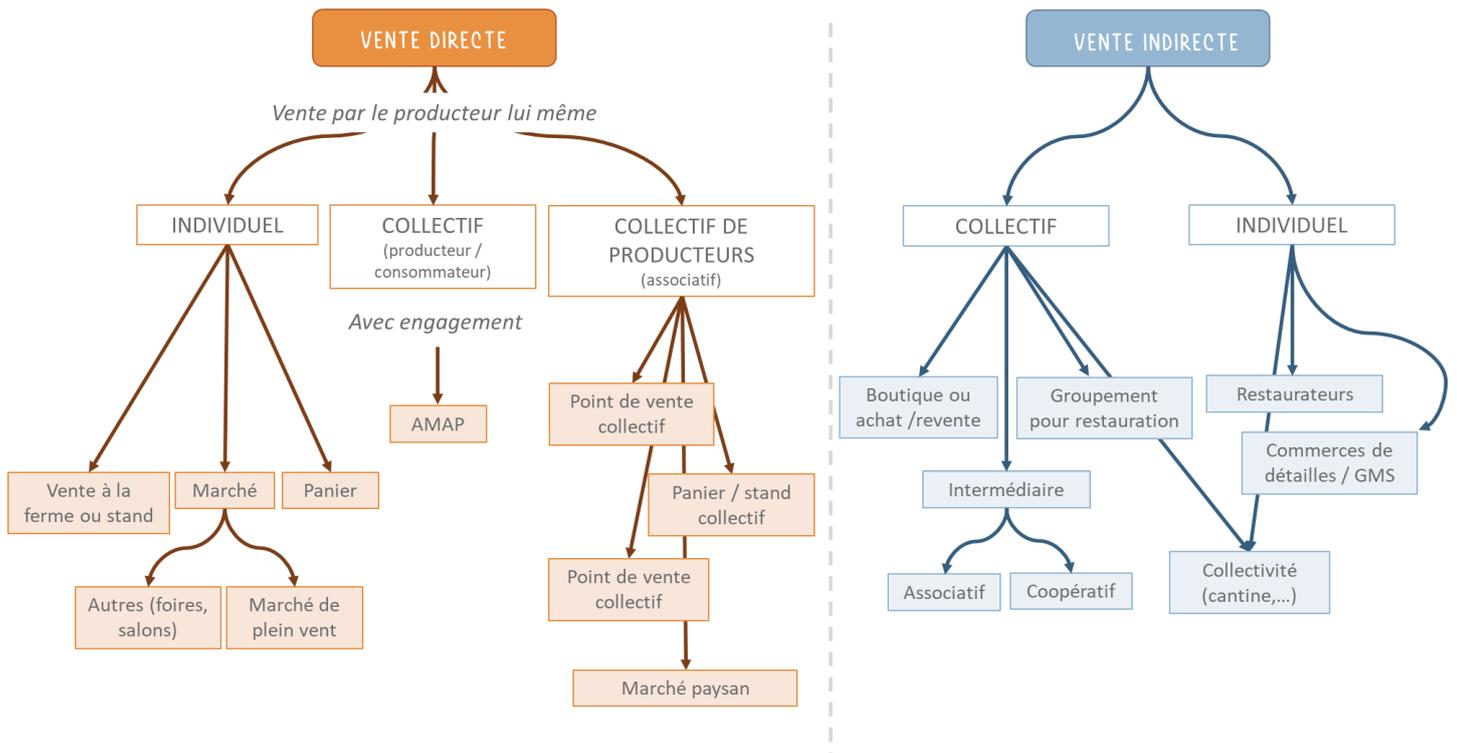


Figure n°15 : Schéma de classification des types de circuits courts selon le nombre d'intermédiaire et le type d'organisation des clients

[Source : Contribution à l'étude de l'impact environnemental des circuits courts alimentaires - Bastien Hollange, 2018]

4.4. La diversité des circuits de commercialisation

4.4.1. Les circuits de commercialisation à disposition des éleveurs

La notion de « circuits courts » admise par la jurisprudence, se définit par un nombre limité d'intermédiaire entre le producteur et le consommateur. En France, il a été fixé au nombre d'un par le ministère de l'agriculture en avril 2009 (« plan d'actions Barnier »), intégrant ainsi la remise directe par l'éleveur (vente directe) ou la vente indirecte, à condition qu'il n'y ait qu'un seul intermédiaire¹. Les pratiques de commercialisation en vente directe sont nombreuses et variées, et relèvent le plus souvent d'initiatives individuelles. Sont incluses la vente à la ferme (en panier, via la cueillette, etc.), la vente par correspondance, la vente en tournées ou à domicile, ainsi que la vente sur les marchés. La vente indirecte désigne quant à elle celle qui est réalisée avec des commerçants-détaillants de type restaurateurs, épiciers, bouchers, GMS, ainsi qu'avec la restauration collective² (figure n°15). A noter que les ventes directe et indirecte peuvent aussi se faire de manière groupée grâce à des points de vente ou des plateformes collectives (regroupement de producteurs qui vendent leurs produits dans un même lieu). Cette définition de « circuits courts » ne prévoit finalement aucune notion de proximité physique et c'est pourquoi, la notion de « circuits de proximité » est apparue. Elle tient compte cette fois-ci de la distance géographique entre le producteur et le consommateur et non du nombre d'intermédiaires, cette distance variant en fonction du type de production concernée et de la définition que l'utilisateur souhaite lui insuffler. L'attrait pour l'ensemble de ces circuits se concentre principalement autour d'une meilleure valorisation des bovins peu conformes aux standards tout en ayant la possibilité de satisfaire la clientèle (Patrick Veysset). Ces circuits courts peuvent représenter la totalité des ventes ou n'être qu'une « diversification » s'articulant avec des circuits longs. Ce modèle d'itinéraire commercial constitue une alternative à l'agrandissement des structures car elle permet de créer davantage de valeur ajoutée et de faire vivre plus de travailleurs à structure constante (Ingrand S. et al., 2007).

4.4.2. L'intérêt des circuits courts et de leur complémentarité avec les circuits longs

Plusieurs auteurs estiment que les circuits courts de proximité permettrait d'enrayer en partie la chute de la valeur ajoutée créée par les différentes conjectures (Sage, 2003 ; Chiffolleau, 2008 ; Pearson *et al.*, 2011). Toutefois, cette baisse, il faut en tout état de cause la comparer au coût des nouvelles fonctions réalisées telle que l'embauche d'un salarié ou encore la mise en place d'astreinte dans le cas d'un magasin de producteur. Pour autant, la vente de « produits locaux » stabiliserait le revenu des producteurs et sécuriserait leur trésorerie (P. Dedinger et al., 2021). Ces circuits renforceraient également le lien entre villes et campagne (C. Hinrichs, 2000 ; T. A. Lyson 2004) et favoriseraient l'autonomie des producteurs en leur laissant une plus grande marge de manœuvre dans la conception de leur système alimentaire (M.K. Hendrickson et Hefferman, 2002 ; L. Dupré et al., 2017). Cette latitude qu'offre ce type de circuit peut donc être considérée comme une forme d'échange privilégié dans lequel un dialogue actif s'instaure entre producteur et consommateur. De manière plus générale, on s'accorde pour affirmer que la vente en circuits courts constitue un moyen pour mieux valoriser les animaux non standards tout en satisfaisant les consommateurs. Pour justement appuyer

[1] : Définition retenue dans le cadre du Pacte national de lutte contre le gaspillage alimentaire ;

[2] : Ibid.

ces propos, une étude a montré que la valorisation économique par la vente directe serait supérieure à celle des circuits classiques de 28,6 % en moyenne (Patrick Vesseyt,).

Toutefois, les produits sont certes mieux valorisés (CA Midi Pyrénées, 2009) et des emplois sont généralement créés (D. Capt et A.M Dussol, 2004) mais ces systèmes nécessitent des compétences diversifiées et l'on déplore un manque de formation initiale. Il semblerait pourtant que la technicité et la capacité d'organisation seraient une des conditions de réussite. La vente directe est un mode de commercialisation très exigeant en termes administratif, logistique et commercial. Et les éleveurs doivent faire face à ces contraintes en adaptant leur système de production et en développant de nouvelles compétences pour pourvoir aux travaux supplémentaires. La même étude de Patrick Vesseyt montre également que la vente directe amène toujours des changements de conduite et que les éleveurs ont des stratégies différentes pour y faire face. Par conséquent, les circuits courts, bien qu'ils multiplient les débouchés, ils occasionnent également des possibles complications dans la gestion du temps de travail de l'éleveur qui n'est pas indéfiniment extensible.

Tableau n°1 : Principaux critères de sélection des exploitations à enquêter

[Source : Personnelle]

Bovins	
Critères principaux	Exploitation en AB 
	Suivi par BIOVIANDES ou BIOREFERENCES
	VSLM / intermédiaire / bœuf (typologie de l'IDELE) mixte Filière longue/VD ou 100% VD
Critères secondaires	L'exploitation peut posséder une diversité d'atelier, à condition que l'atelier allaitant soit majoritaire sur l'exploitation en termes de revenu, de taille ou de temps de travail
	La double activité de l'éleveur est possible, à condition que l'atelier soit significatif en termes de revenu, de taille ou de temps de travail

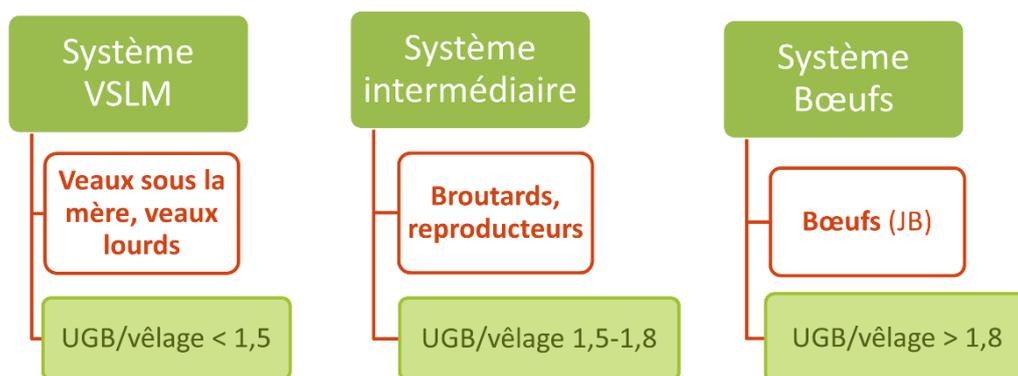


Figure n°16 : Typologie des exploitations enquêtées

[Source : Personnelle]

5. METHODOLOGIE

5.1. Détermination de l'échantillon

5.1.1 Critères de sélection des exploitations

En amont des enquêtes, la sélection des exploitations à aller interroger sur leur stratégie de commercialisation et leurs choix d'organisation, s'est réalisée en s'appuyant sur les critères résumés dans le **Tableau n°1**. Cette sélection s'est dans un premier temps portée sur les exploitations suivies dans le cadre du projet BioViandes mais afin d'avoir un pool suffisamment important, il a été décidé de l'étendre à certaines exploitations du projet BioRéférences.

Le projet BioRéférences est un projet parallèle à celui du projet BioViandes mais dont la finalité diffère : ce projet a pour enjeu de produire des références technico-économiques communes à une grande diversité d'acteurs - de l'agriculteur au décideur public en passant par le conseil, la recherche, l'enseignement – sur différents systèmes de production bio à l'échelle du Massif Central, ceci pour mieux caractériser ces systèmes et les éléments clefs de leur durabilité. Afin de de pouvoir suivre l'évolution des filières, ces données technico-économiques sont régulièrement actualisées¹.



Pour rappel, l'un des objectifs fondateurs du projet BioViandes était de co-construire des connaissances et des outils en impliquant de nombreux acteurs. C'est pourquoi, la typologie proposée par l'Idel² (figure n°16) a été utilisée afin de préserver une certaine cohérence entre les différents axes de recherches du projet. Il en découle trois catégories de profils différents sur la base du nombre d'UGB/vêlage, critère discriminant les élevages en fonction de l'orientation des productions choisies (« veau », « bœuf » et « intermédiaire »). La dénomination « intermédiaire » permet de désigner les exploitations qui produisent essentiellement des broutards et/ou des reproducteurs associés soit à de la vente de veaux, soit à celle de bœufs. Une attention particulière a par ailleurs été portée sur le quatrième critère indispensable : celui d'avoir un échantillon proposant des exploitations qui ne commercialisent pas uniquement leurs animaux en filière longue.

5.1.2. Méthode d'échantillonnage

L'objectif de l'enquête était d'identifier et de caractériser la diversité des systèmes de commercialisation mis en œuvre dans les exploitations sans pour autant chercher à être statistiquement représentatif. Le raisonnement part du principe qu'il existe une trop grande diversité de cas de figure pour envisager de dégager une tendance générale et qu'il serait donc plus judicieux de dessiner une première ébauche des situations déjà existantes. Le risque encouru à essayer d'esquisser un modèle est d'en limiter la robustesse et la généralité.

[1] : <https://pole-bio-massif-central.org/bioreferences/> ;

[2] : Institut de l'Élevage.

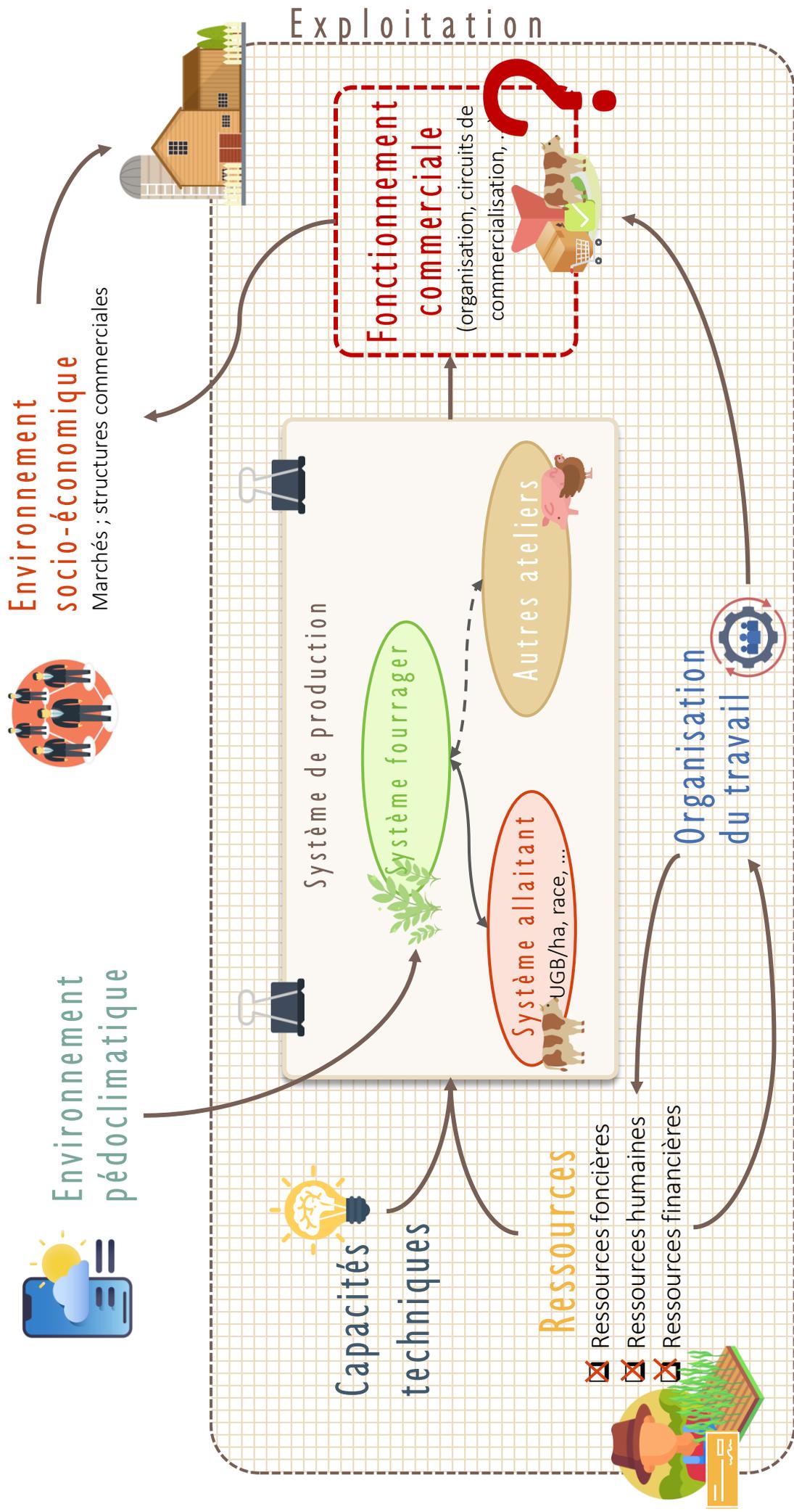


Figure n°17 : Positionnement de la problématique par rapport à l' exploitation agricole et son environnement
[Source : Personnelle]

Pour ce faire, les différents conseillers agricoles travaillant sur le projet ont dans un premier temps été contactés afin de prendre connaissance du nombre d'exploitations qu'ils suivaient et des leurs caractéristiques. C'est lors de cette première prise de contact que les exploitations ont pu être sélectionnées : 8 exploitations ont ainsi été identifiées comme conformes aux critères, plus précisément 4 exploitations produisant des veaux sous la mère, 4 autres des bœufs et enfin 1 intermédiaire. Pour des besoins d'anonymat, nous les nommerons par la suite :

- A ; B ; C ; D pour les « veaux »,
- E pour les « intermédiaires »,
- F, G et H, pour les « bœufs »

Afin d'éviter de sur-solliciter les éleveurs, il a été décidé de mobiliser l'expertise et la connaissance déjà acquise par ces conseillers. La seconde phase d'enquête a donc consisté en une prise de rendez-vous pour un entretien plus approfondi. Cependant, après échange avec plusieurs d'entre eux, il s'est avéré que les informations recherchées ne pouvaient pas toutes être mobilisées via les conseillers. Une prise de rendez-vous téléphonique directement auprès des éleveurs a donc été rapidement amorcée. Afin d'en optimiser les échanges, les entretiens avec les conseillers ont été conservés pour récolter des éléments de contextualisation. Cependant, en raison de la faible disponibilité des éleveurs pendant la période de stage (fenaïson) et à la suite d'un problème d'ordre technique, seulement 6 exploitations ont pu être enquêtées (A, B, C, G et H).

5.1.3. Recueil de données par les enquêtes en élevage

Afin d'appréhender les pratiques commerciales des éleveurs, il est nécessaire d'aborder cette analyse par le prisme de l'approche globale de l'exploitation. Cette approche permet de ne pas commettre l'erreur de réduire le système à une simple juxtaposition d'étapes pour en tirer une production (Norman, 1980). Il s'agit plutôt d'une combinaison de celles-ci qui, lorsqu'elles sont reliées les unes aux autres, aboutit à une description assez fine du système production. Le choix a donc été de décrire l'interaction dynamique entre les différents sous-ensembles (système cultural, fourrager, ...) et de les faire correspondre à la stratégie de commercialisation (figure n°17). Cette analyse permettra ainsi d'approcher au plus près la complexité de gestion de l'exploitation.

La phase d'enquête s'est déroulée sur la période d'avril à mai 2022 pour les conseiller et de fin mai à fin juin 2022 pour les éleveurs, sous la forme d'entretiens semi-directifs au téléphone d'une durée de 30 minutes à 1 heure en moyenne. Le premier guide d'entretien portait sur une description quantitative de l'exploitation et était à destination des conseillers. Le second était de l'ordre du qualitatif et réservé aux agriculteurs. Afin d'optimiser le temps d'échange avec ces derniers, il a été donné la priorité de saisir au mieux l'organisation adoptée et d'utiliser les données quantitatives comme variables de compréhension du système. Les questions se sont essentiellement portées sur les circuits de commercialisation, la gamme de produits, les frais de commercialisation et sur les retours de leurs pratiques commerciales pour en identifier les modalités.

Tableau n°2 : Tableau explicatif de la classification des différents leviers employés par les éleveurs

[Source : Personnelle]

	Stratégie d'optimisation	Stratégie de substitution	Stratégie de reconception
Moyens de productions	Changement	Stable	Stable
Pratiques	Stable	Changement	Stable
Objectifs	Stable	Stable	Changement

Tableau n°3 : Synthèse des informations issues des deux fichiers de données

[Source : Personnelle]

Catégorie animale		Effectif des données sur le poids	Effectifs des données d'abattage
VACHE			
	Exploitation	N=8	N= 3
	Tête	N=89	N=62
GENISSE			
	Exploitation	N=5	N=2
	Tête	N=32	N=19
BOEUFS			
	Exploitation	N=4	N=3
	Tête	N=43	N=42
VEAUX			
	Exploitation	N=6	N=3
	Tête	N=101	N=37

5.2. Méthode d'analyse

5.2.1. Construction cas type par l'intermédiaire de monographie

Après le dépouillement des enquêtes dans un fichier Excel à l'aide d'une grille, une réflexion sur l'analyse la plus rigoureuse à utiliser a été engagée afin de répondre aux questionnements initiaux du projet. Il en ressort que l'étude monographique était idéale pour illustrer nos résultats car elle permettait de créer et de restituer la mosaïque d'informations recueillies lors de nos enquêtes. Elle assurait également une juste articulation entre les différents points nécessaires à évoquer pour comprendre le choix individuel de chaque éleveur quant à son itinéraire de commercialisation. Elle se présente sous la forme d'une plaquette de six pages dont une qui explique les différentes légendes utilisées (Annexe n°1).

5.2.2. Etude des freins et des leviers mobilisés lors des enquêtes

Etudier les différentes formes d'organisation qui ont découlé des monographies a permis de mettre en évidence deux types de contraintes rencontrées par les éleveurs : l'équilibre matière et la fluctuation de la demande ainsi que les différents leviers qu'ils ont mobilisés pour y faire face.

Chacun de ces leviers ont été analysés puis classés selon les voies de développement possible inspirées du triptyque de Hill et MacRae (1996) : efficacité, substitution et reconception. Ainsi comme l'illustre le Tableau n°2, la « stratégie d'optimisation » consiste à regrouper l'ensemble des leviers qui s'appuient sur les pratiques déjà mises en place tout en améliorant leurs performances par la modification de l'attribution des moyens de production ; la « stratégie de substitution » concerne quant à elle, les leviers où l'éleveur fait intervenir une nouvelle pratique pour contourner la difficulté rencontrée, et enfin la « stratégie de reconceptualisation » se rapporte à la modification du modèle et donc des objectifs de production pour prévenir le problème identifié par l'éleveur.

5.2.3. Mise en adéquation des carcasses obtenues et de leur destination finale

Chaque pratique mise en place sur l'atelier étant susceptible de modifier la qualité des carcasses obtenues, le dernier axe d'analyse a pour but de croiser l'itinéraire commercial à la qualité des carcasses, en termes de conformation, de poids, et d'état d'engraissement. Cependant, toutes ces informations n'ont pu être récoltées en une seule fois et sous la même forme. C'est pourquoi, parce qu'il serait quand même intéressant d'avoir un premier aperçu de ces éléments-là, deux jeux de données différents vont être exploitées (Tableau n°3) :

- Le premier, obtenu par l'intermédiaire de l'IDELE, se présente sous la forme d'un fichier excel qui agrège l'ensemble des informations remplies individuellement par les conseillers. Il regroupe ainsi le poids moyen de chaque catégorie animale commercialisée de chaque ferme.
- Le second, issu directement des données de Normabev³ de trois éleveurs, se présente quant à lui sous la forme d'un fichier qui rassemble cette fois ci les données de chaque bovin abattu (poids,

[3] : NORMABEV est l'Association Technique Interprofessionnelle du Bétail et des Viandes, une structure interprofessionnelle créée en 2002 par INTERBEV.

- conformation...). La distinction de la destination finale entre filière longue et filière courte n'étant pas précisée, elle s'est faite sur la base d'une hypothèse. En partant du principe que l'abattoir indiqué par les éleveurs lors des échanges téléphonique était celui utilisé pour la commercialisation en circuit court, il a été fait supposition que les autres lieux d'abatage concernaient les animaux à destination de la filière longue. Toutefois, des précautions sont à prendre pour les veaux puisqu'il n'existe que deux abattoirs sur le territoire, équipés d'une chaîne d'abattage prévue pour ce type d'animal.

Tableau n°4 : Caractéristiques socio-environnementales des exploitations

[Source : Personnelle]

		Exploitation	Contexte environnemental (ICHN)	Contexte géographique ¹
Veau	A		Zone de montagne	
	B			
	C			
	D			
Bœuf	E		ZSCN	
	F		x	
	G		Zone Montagne	
	H		ZSCS	

Figure n°18 : Taille de l'exploitation

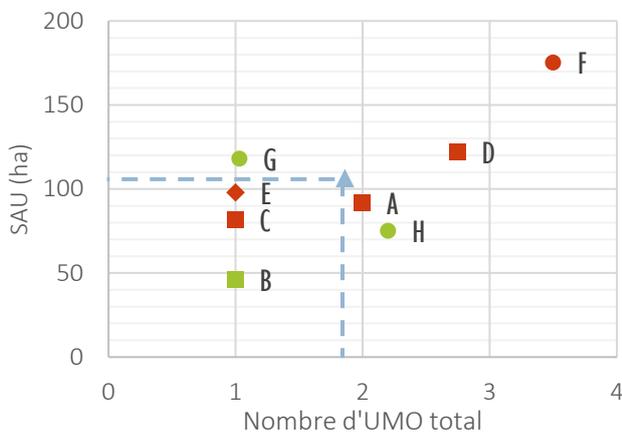


Figure n°19 : Taille de l'atelier bovin

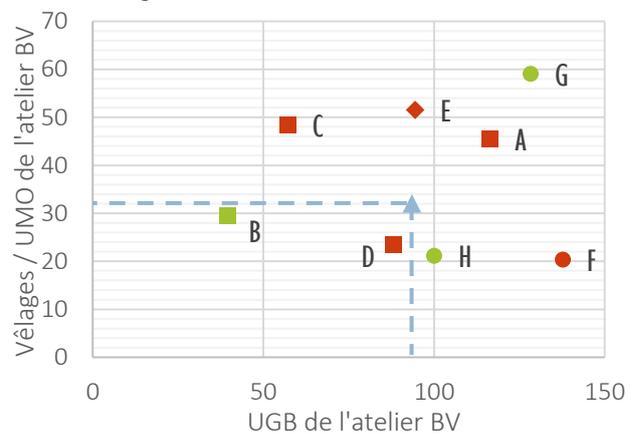
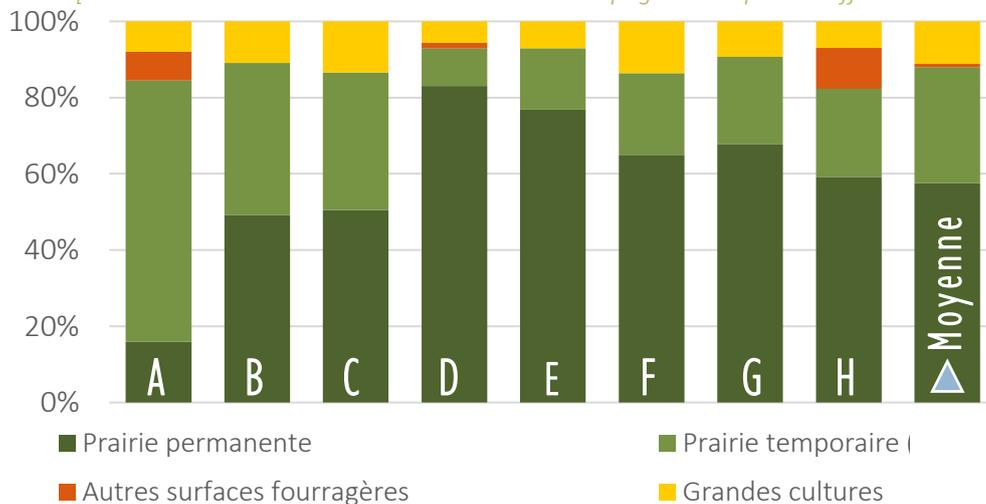


Figure n°20 : Assolement des exploitations

[Sources : Personnelle et données issues de la campagne 2020 par les différents conseillers]



[1] : Légende explicitée dans l'annexe n°4 ;

[2] : Moyenne issue de l'ensemble des exploitations du projet BioRéférences et BioViandes de la campagne 2020 (n=27 exploitations).

6. RESULTATS

6.1. Description générale des 8 exploitations enquêtées auprès des conseillers

6.1.1. Environnement de production des exploitations

Le contexte environnemental dans lequel s'inscrivent les élevages de l'échantillon est relativement homogène. Les structures se concentrent principalement dans la zone médiane du Massif Central [Annexe n°2](#) où l'on trouve une structure par département. Elles se situent à des altitudes différentes, allant de 290m à 850m et sont toutes sauf une dans une zone défavorisée selon le zonage des indemnités compensatoires des handicaps naturels (ICHN). Ainsi, comme le montre l'[Annexe n°3](#) résumé dans le [Tableau n°4](#), nous retrouvons une exploitation dans une zone avec des contraintes naturelles importantes, une autre dans une zone avec des contraintes spécifiques et les 5 dernières dans une zone de montagne ([Annexe n°4](#)). A l'inverse, le contexte socio-économique est plutôt hétérogène puisque selon une étude de l'Insee datant de 2014, trois exploitations (A, C, E) se situent dans une zone qualifiée d'isolée, peu urbanisée et hors de l'attraction des métropoles ; trois autres exploitations (B, D, G) se situent quant à elles dans une zone favorisée, avec un accès rapide aux équipements mais avec des difficultés socio-économiques, et enfin, la dernière exploitation (H) se trouve dans une zone périurbaine plutôt aisée, éloignée de l'emploi.

6.1.2. Caractérisation des exploitations

Toutes les exploitations sont conduites en AB et comme l'illustre la [figure n°18](#), l'échantillon est constitué d'exploitations de taille relativement variable allant de 1 à 3,5 UMO. La moyenne de la SAU cache également une variabilité importante dans la structuration des exploitations bovines enquêtées puisqu'à UTH équivalent, le parcellaire peut presque tripler. Néanmoins, toutes présentent une part importante de surface fourragère principale (> 85%) qui est pour l'essentiel composée de prairie permanente et temporaire (surface en herbe) ([figure n°19](#)). Seules trois exploitations possèdent dans leur assolement des cultures fourragères (maïs ensilage, ...) qui peuvent représenter jusqu'à 24% de la SFP. De plus, la taille de l'atelier bovin est à l'image de la diversité de taille des exploitations avec des cheptels allant de 40 à 117 UGB pour les producteurs de veaux, 95 pour l'intermédiaire et de 100 à 138 UGB pour les producteurs de bœufs UGB ([figure n°20](#)) ainsi que des vèlages par UMO allant du simple au double. La particularité de l'exploitation B qui n'a que 40 UGB est qu'il s'agit d'un éleveur dont le cheptel est en phase d'agrandissement d'où un niveau de chargement annuel qui augmente. Le taux de finition¹, quelle que soit l'orientation du système de production varie tout autant : de 54% à 100% pour les veaux, de 26% pour l'intermédiaire et de 24% à 100% pour les bœufs. Cet écart s'explique par la vente de nombreux broutards en filière longue par les exploitations A et F avec respectivement 26 et 19 têtes pour la campagne 2020. La production brute de viande vive/UMO varie de 9,7 à 14,8 t/UMO chez les producteurs de veaux, et de 10,7 à 43,7 t/UMO chez les producteurs de bœufs.

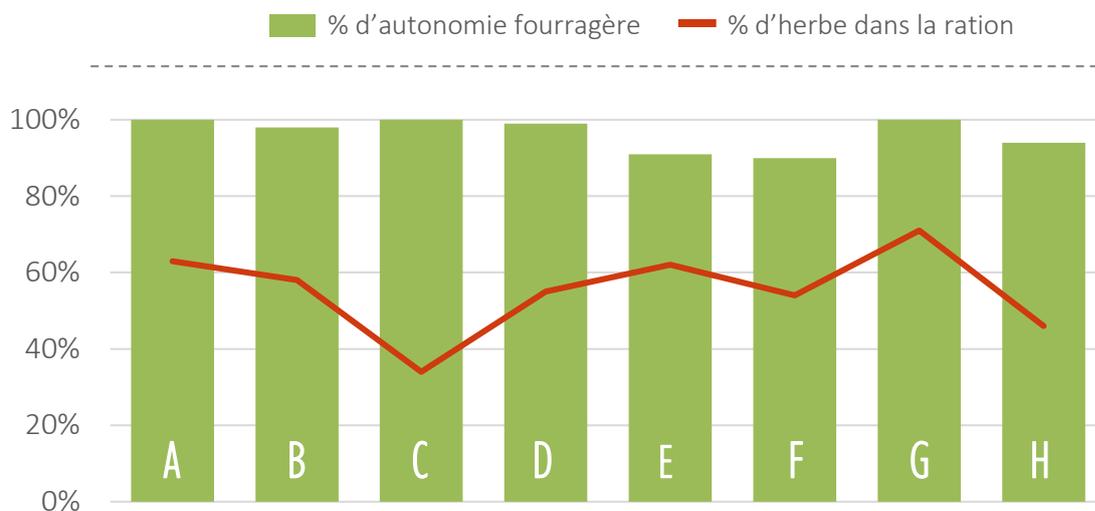


Figure n°21 : Utilisation du pâturage

[Sources : Personnelle et données issues de la campagne 2020 par les différents conseillers]

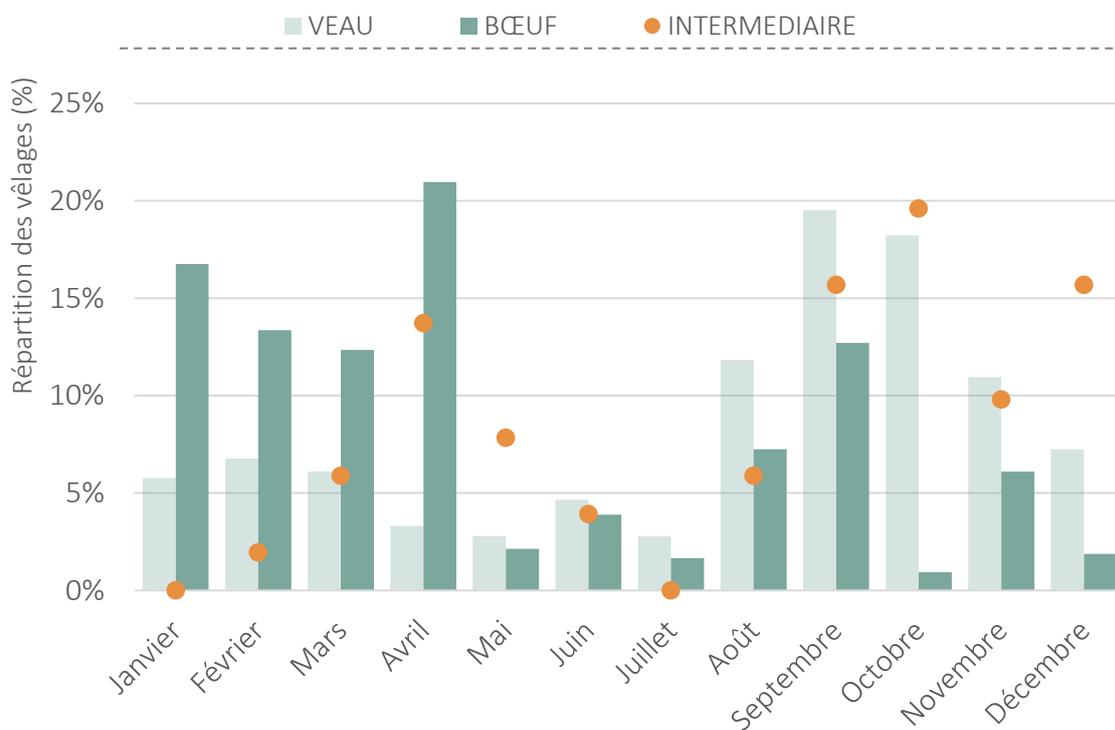


Figure n°22 : Conduite zootechnique des exploitations de l'échantillon (n=6 fermes ; n=296 vêlages)

[Sources : Personnelle et données issues de la campagne 2020 par les différents conseillers]

Enfin, ces systèmes à dominance herbagère qui maximisent le pâturage (moyenne = 55%) assurent un bon niveau d'autonomie fourragère (>90%) malgré les différentes sécheresses qui se sont succédées ces dernières années (figure n°21). Quant à la consommation de concentrés par UGB, elle se situe aux alentours de 448 kg/UGB pour les producteurs de veaux et de 260 kg/UGB pour l'intermédiaire contre une conduite la plus économe possible recherchée chez les producteurs de bœufs avec seulement 255,0 kg/UGB. Au regard de l'autoproduction, c'est-à-dire la part de concentré produit sur l'exploitation par rapport à la consommation totale, plus de 82 % des concentrés distribués chez l'intermédiaire et les producteurs de bœufs sont autoproduits, contre seulement 69 % pour les producteurs de veaux.

Et pour finir, la moitié des exploitations présente un atelier de diversification : la première possède un atelier porc combiné à la vente de reproducteurs (F), la deuxième une activité de ferme pédagogique associé au développement de gîte « accueil paysan » (H) et les trois dernières pratiquent la vente de reproducteurs (D et E).

6.1.3. Conduite du cheptel

Les femelles engraisées dans ces systèmes majoritairement à l'herbe sont soit des vaches, soit des génisses. Pour ce qui est des mâles, seules quatre exploitations les finissent sous forme de veaux, trois sous forme en bœufs et un seul les valorise en broutard. Trois de ces exploitations vendent quelques mâles en broutards dans le but de dégager un revenu disponible à court terme, la production de bœufs immobilisant la trésorerie sur plusieurs années. A noter qu'avec les différentes sécheresses successives, beaucoup d'agriculteurs ont dû décapitaliser leur cheptel.

Les systèmes bovins questionnés qui conduisent leur troupeau en race pure ont majoritairement choisi des races « atypiques », comme la Salers ou l'Aubrac, pour leur rusticité et la capacité de ces animaux à bien valoriser l'herbe. Un des éleveurs de veaux a choisi de croiser ses animaux avec une race mixte afin d'avoir une génétique adaptée à la conduite à l'herbe et des mères qui possèdent de bonnes aptitudes laitières et maternelles. Les autres éleveurs bovins utilisent plutôt des races pures « traditionnelles » telles que la Limousine ou la Charolaise, typique du bassin de production ou ils se situent.

Du point de vue de la conduite zootechnique, la reproduction est toujours réalisée en monte naturelle quelle que soit l'exploitation concernée. Comme le montre la figure n°22, différentes stratégies ont été privilégiées par les éleveurs : pour les exploitations typées bœufs, la principale consiste en des naissances en sortie d'hiver et début de printemps afin de faire coïncider la période de lactation et des forts besoins alimentaires avec la période où l'herbe est la plus présente en quantité et en qualité au pâturage ainsi qu'en automne mais avec un taux plus faible. Pour les exploitations typées veaux, la principale stratégie «veaux» semble miser également sur des naissances en sortie d'hiver avec un pic plus important en début automne pour profiter de la mise en bâtiment l'hiver. Un des éleveurs de veaux (C) a décidé d'étaler ces vélages principalement dans un but de pouvoir échelonner ses ventes pour la commercialisation en vente directe quitte à acheter des veaux si la demande est importante. En règle générale, les éleveurs évitent d'avoir des mises bas en période estivale, période où ils ont pour la plupart constaté une diminution des ventes à des degrés variés, notamment ceux pratiquant principalement

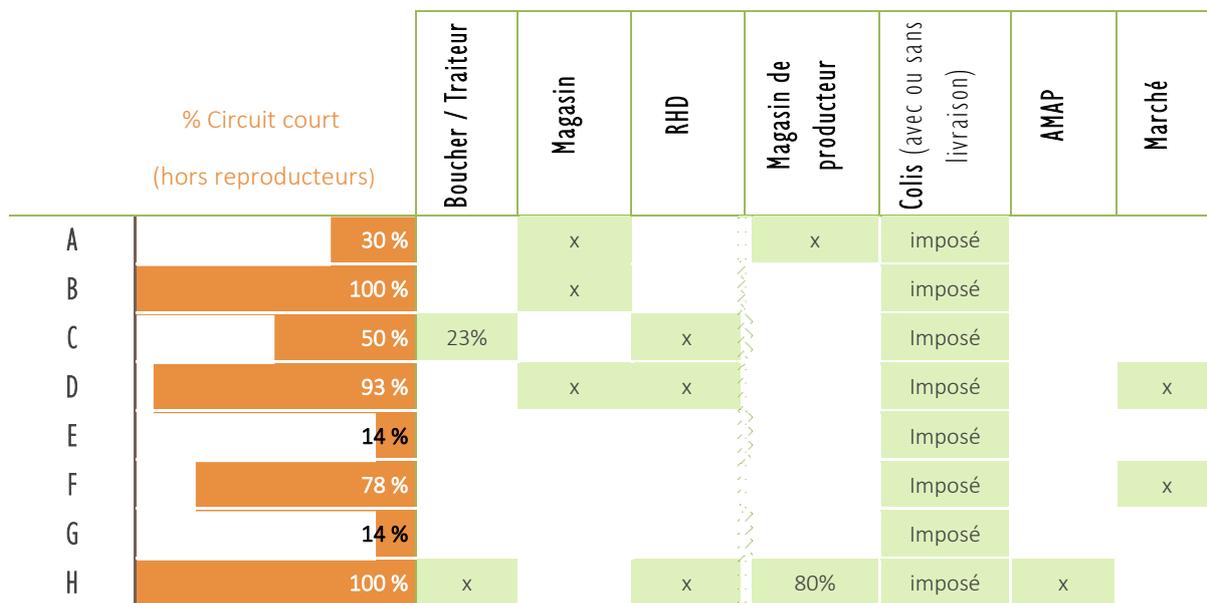


Figure n°23 : Circuits de commercialisation
 [Source : Personnelle]

la vente directe.

6.2. Décryptage des systèmes alimentaires

6.2.1. Importance des objectifs et des valeurs de l'éleveur avec la conception de son système alimentaire

Tous les éleveurs interrogés ont exprimé le souhait d'avoir un contact privilégié avec le consommateur et d'être en mesure de reprendre la main sur l'organisation alimentaire de leur système. Devenir indépendant dans la fixation du prix de leur viande et pouvoir mettre en lumière la qualité de leurs produits sont également des moteurs pour démarrer une telle activité. Ils commercialisent tous au moins une partie de leur production en circuits courts³ et ce finalement, dans des proportions très variables quelle que soit la typologie concernée. Seuls cinq éleveurs (B, C, D, F et H) commercialisent plus de la moitié de leur production en filière courte et parmi eux, quatre (B, D, F et H) la quasi-totalité (figure n°23). Ainsi, le groupe des bœufs commercialise entre 14% et 100% des animaux en circuit court (hors reproducteurs) contre 50% à 100% pour celui des veaux. Cela représente donc une moyenne 25 animaux par an, ce nombre atteignant 40 pour ceux qui ont un atelier à la ferme (n=3), et 11 pour les agriculteurs travaillant en prestation totale (n=5). Précisons que toutes les exploitations qui ont investi dans un outil de découpe y dédisent de la main d'œuvre. C'est pourquoi, du fait que nous ne soyons pas à moyen humain constant, aucune baisse de la productivité n'est observée. Par conséquent, le temps de travail de l'éleveur n'est plus un facteur limitant et c'est ce qui explique ce chiffre si important. A titre d'exemple, la structure H s'est mise à travailler avec un boucher auto-entrepreneur qui vient une fois par semaine à l'atelier qui est loué à d'autres exploitants le reste du temps. Il est intéressant de remarquer que les exploitations G et E qui ont la particularité d'être à 1 UMO, ne vendent en moyenne que très peu d'animaux en circuits courts. Il s'agit en fait d'éleveurs qui ont combiné leur autoconsommation à la vente aux particuliers afin d'écouler le surplus de leur production (trop importante pour eux seuls). Par conséquent, ils se sont spécialisés dans un seul débouché : le colis qui a l'avantage de ne pas imposer de régularité d'approvisionnement qu'on retrouve dans d'autres débouchés. Quant aux exploitations qui réalisent un peu plus de vente (<50%), le choix a été de ne pas prendre trop de temps pour la vente directe au détriment de la production. Ce principe implique donc d'externaliser une grande partie des prestations.

6.2.2. Importance de la localisation

Selon la localisation de la ferme et de son accessibilité, la nature du projet peut différer. Les quatre éleveurs vendant le plus grand nombre d'animaux en filière courte (B, D, F et H) sont tous, soit localisés à proximité d'un bassin de consommation, soit proches d'infrastructures leur permettant d'accéder rapidement à un bassin de consommation (Cf. 5.1.1). Sous cet angle d'approche, on peut également faire ressortir que, ceux qui commercialisent moins de 50% de leur production en circuits courts, se situent tous en zone montagne, dans des bourgs peu urbanisés, voire isolés⁴. Pour appuyer ces propos, trois des quatre exploitations (D, F et H) les plus impliquées dans la commercialisation en filière courte ont justement investi dans un atelier de découpe.

[3] : Pour rappel, la vente de tout ou en partie de la production en circuits courts était un critère de sélection des exploitations

[4] : Hors éleveur E qui est en fin de carrière et qui n'a pas pour ambition de s'investir davantage dans la commercialisation de sa production

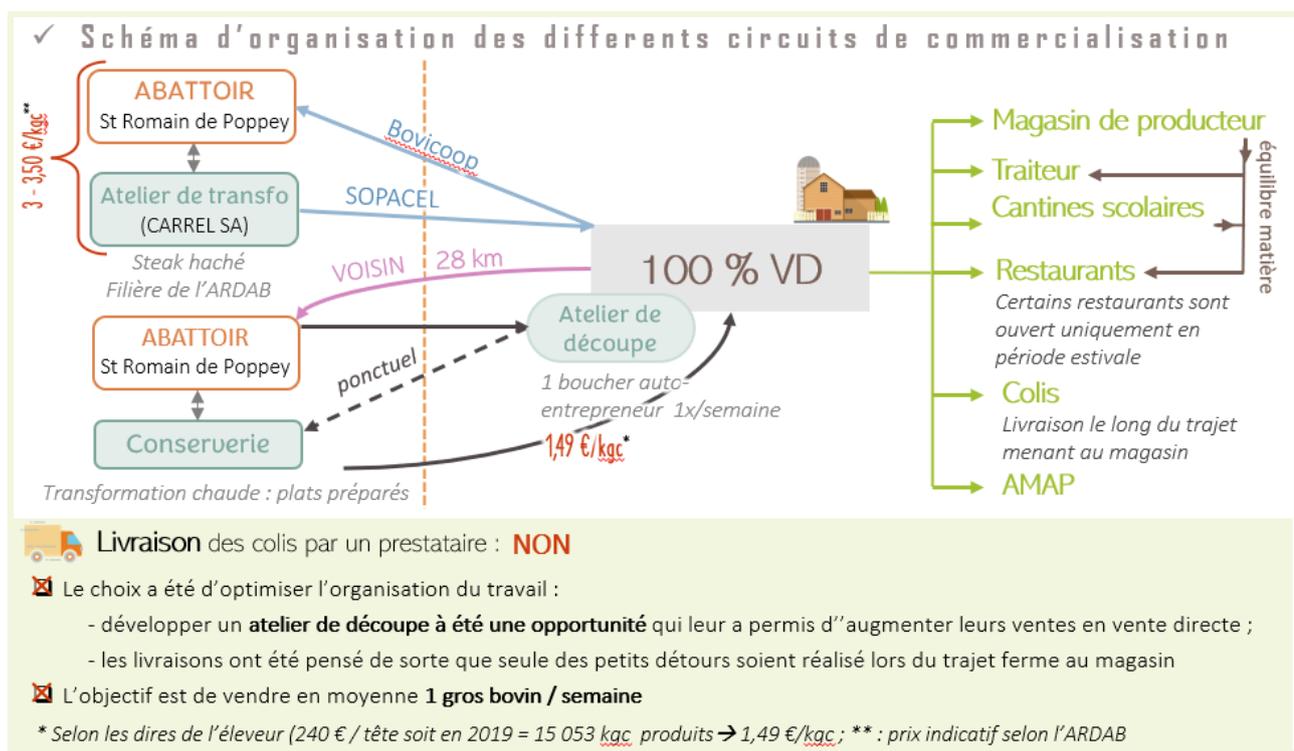


Figure n°24 : Exemple d'organisation des différents circuits de commercialisation issu de la monographie de l'exploitation H
[Source : Personnelle]

Ce contexte économique favorable est justement l'un des arguments avancés par l'éleveuse H pour justifier d'un tel investissement. Sa recherche de productivité s'est traduite par le développement d'un atelier découpe à la ferme car l'accès à ceux en collectifs était trop restreint avec des plages horaires pas suffisamment large.

Ce constat soulève l'hypothèse que, dans le cadre de notre étude, le contexte géographique et les motivations sont les deux principales variables qui vont conditionner le degré d'investissement de l'éleveur. Le contexte géographique est également un facteur décisif quant à la nature des débouchés accessibles à l'éleveur.

6.2.3. Importance de l'organisation pour optimiser son temps de travail

Sur l'ensemble de l'échantillon, 6 associations de débouchés peuvent être observées, avec une préférence nette de tous les éleveurs pour les colis à composition fixe, suivis de près par la combinaison « colis + magasins » et « colis + restauration collective ».

Ce temps de travail est un élément clef dans la recherche de la meilleure manière de conjuguer vie professionnelle et vie privée, surtout quand il est question de diversifier sa commercialisation. C'est pourquoi, la moitié des exploitants fait appel à un service de livraison dont les frais sont à la charge de l'acheteur, le but étant de pouvoir vendre sur un rayon géographique élargi (au-delà du département). L'autre moitié assure elle-même ses livraisons et sélectionne sa clientèle selon des trajets déjà préétablis (exemple : trajet de livraison pour la restauration collective). Certains éleveurs n'hésitent d'ailleurs pas à proposer du covoiturage d'animaux dans le but de limiter le nombre d'aller-retour à l'abattoir et de se libérer du temps pour une autre tâche (figure n°24). Tous ces choix que font les éleveurs relèvent de la stratégie d'organisation qui intègre les contraintes liées au temps de travail (non extensible).

Ainsi, l'ensemble des éleveurs de l'échantillon semblent raisonner leur itinéraire de commercialisation selon la complémentarité qu'offrent les circuits entre eux et auxquels ils peuvent avoir accès (Cf 6.2.2.).

6.3. Diversité des freins rencontrés lors des enquêtes des exploitations et des leviers mobilisés

Les différents leviers qui seront prochainement présentés peuvent être en mesure de répondre à plusieurs freins à la fois mais ce, de différentes manières. Il peut également arriver que plusieurs éleveurs combinent ces différents leviers mais pour plus de facilité de lecture, les associations de leviers ne seront pas systématiquement mise en avant.

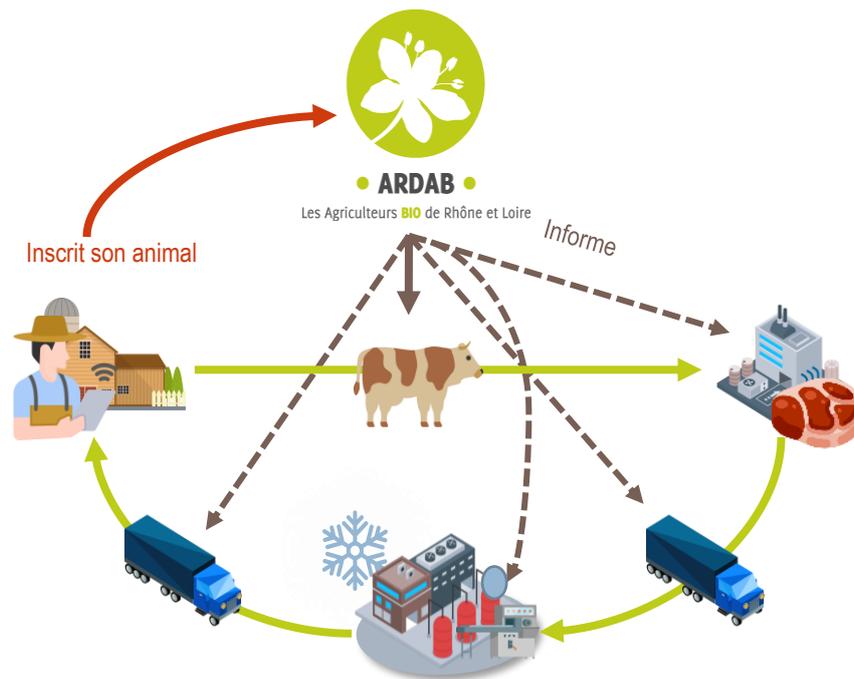
6.3.1. Gestion de l'équilibre matière

L'équilibre matière est une réelle problématique partagée par tous les acteurs qui ont pour rôle pivot de vendre une bête entière en « pièces détachées ». Elle est liée à l'inadéquation entre l'hétérogénéité des pièces de viande (à griller, à bouillir, ...) et la demande sélective des consommateurs. Cette question concerne l'ensemble des éleveurs de l'échantillon qui pratique la vente directe et qui

✓ COMPOSITION du COLIS	✓ COMPOSITION du COLIS
<p><i>Colis Classique</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 50% de morceaux à cuisson rapide <input type="checkbox"/> 50% de morceaux à cuisson lente 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 3 x 2 escalopes minimum <input type="checkbox"/> 4 x 750g blanquette <input type="checkbox"/> 1 rôti épaule avec os <input type="checkbox"/> 1 rôti épaule sans os <input type="checkbox"/> 1 rôti côte découverte <input type="checkbox"/> 1 x 2 côtelettes <input type="checkbox"/> 400g d'osso bucco <input type="checkbox"/> 2 x 180g paupiettes
<p><i>Colis griller</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 5 kg de morceaux à griller (côte de bœuf, entrecôte, faux-filet, ...) 	
<p><i>Été</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 50% de morceaux à cuisson rapide <input type="checkbox"/> 25% de saucisse <input type="checkbox"/> 25% de préparation haché 	

Figure n°25 : Exemples de composition de colis issus de différentes monographies

[Source : Personnelle]



La filière steak haché de l'Agribiodrôme (ancienne-ment ARDAB) a été développée au début des années 2000 et est aujourd'hui localisée sur les Monts du Lyonnais avec certification d'un abattoir (forte implication de l'ARDAB). Il s'agit d'une filière où l'agriculteur envoie à l'ARDAB la fiche pour inscrire ses animaux que l'association compile et transfère aux différents opérateurs. Ensuite, le transporteur BoviCoop se charge de collecter les animaux et de les amener depuis l'exploitation à l'abattoir de Saint Romain de Poppey. Un second transporteur (SOPACEL) se charge d'amener les carcasses à l'entreprise SA CARREL où elles seront transformées en steak haché puis livrées directement chez l'éleveur.

Figure n°26 : Organisation de la filière steak haché

[Sources : Personnelle & informations issue de d'Agribio Drôme (anciennement ARDAB)]

se retrouve à devoir la gérer alors qu'en filière longue, elle était à la charge des opérateurs économiques de l'aval. C'est la raison pour laquelle chaque éleveur a mis en place différentes stratégies pour limiter le risque de déséquilibre. Ainsi, l'ensemble des enquêtés a fait le choix de **fixer eux-mêmes la composition de leur colis** et de répartir les pièces en fonction du gabarit de leur animal, afin de garantir le respect des proportions des différents morceaux d'une carcasse. Les colis sont donc composés de 40 à 50 % de morceaux dits « de second choix » (à cuisson lente), peu demandés et de 50% de morceaux dits « nobles » (figure n°25). Bien sûr, la mise en place d'une telle pratique a nécessité :

- ✓ d'échanger avec les clients non avertis des raisons d'un tel panachage ;
- ✓ de trouver un prestataire qui puisse réaliser une découpe soignée puisque certains consommateurs pratiquent le « tout ou rien », c'est-à-dire qu'ils exigent que dès la première commande, leurs attentes soient satisfaites au risque sinon de ne plus jamais revenir. Cela impose donc à l'éleveur d'être en mesure de pouvoir comparer les différents prestataires.

Enfin, plusieurs agriculteurs ont repensé leur mode de commercialisation afin de pallier le déséquilibre matière que pouvait engendrer l'un de leurs circuits. Typiquement, la combinaison « restauration scolaire + colis » a permis à l'éleveur (C) de se prémunir contre la part plus importante de bas morceaux que pouvait engendrer la production de veaux moins bien conformés. Il livre donc un colis de sauté de veau à une petite restauration collective (80 repas) à un prix un peu moins élevé que pour ses colis normaux, tarif qui correspond approximativement à celui pratiqué par la centrale d'achat. Ce débouché complémentaire garantit une bonne homogénéité dans la composition des colis à destination des particuliers sans avoir trop d'inventus pour autant. Néanmoins, cette stratégie implique de ne livrer que de petits volumes de blanquette et c'est pourquoi l'éleveur n'a pas pour ambition de la déployer à grande échelle, au risque de se créer un déséquilibre matière.

A cela s'ajoute l'attrait de la **transformation** qui est de pouvoir transformer les « bas morceaux » en produit prêt à consommer tel que les steaks hachés. Aujourd'hui, la consommation s'oriente vers plus de préparation hachée et ce phénomène se manifeste par une demande accrue pour ce type de denrée alimentaire par certaines catégories de clients tels que les magasins spécialisés ou la restauration hors domicile. Deux autres éleveurs ont donc également envisagé de combiner ces deux débouchés mais d'une manière différente. L'imbrication de tels débouchés a uniquement été envisageable parce que :

- ✓ les deux éleveurs sont localisés à proximité de la filière « steak haché » de l'ARDAB (figure n°26) ;
- ✓ qu'ils sont prêts à investir dans des équipements de stockage ;
- ✓ et enfin, parce que la filière garantit un protocole sanitaire suffisamment rigoureux pour pouvoir être apprécié de la restauration hors domicile, le steak haché étant soumis à des normes d'hygiène très strictes car très fragiles. Cette solution peut donc ouvrir de nouveaux débouchés mais à condition que les réticences puissent être levées.

L'un des deux éleveurs a d'ailleurs fait remarquer que la demande en steak haché était suffisamment importante pour que la plupart de ses vaches de réformes empruntent cet itinéraire de commercialisation. En effet, ce circuit de valorisation donne un confort à l'éleveur qui privilégie la sécurité d'écoulement sur un nombre limité d'animaux. A l'échelle des opérateurs économiques qui administrent plusieurs milliers de tonnes de carcasses par an, cette solution provoque un déséquilibre sans précédent en termes d'approvisionnement car ils écoulent alors un trop grand nombre de morceaux de l'arrière (pièces bouchères) dans la filière du steak haché.

Pour ce qui est du débouché « magasins spécialisés », les éleveurs A et B ont mis en avant la nécessité de dialoguer avec le responsable pour qu'une interconnaissance sur les contraintes de chacune des parties se mette en place, ceci afin d'anticiper les éventuelles difficultés que pourraient rencontrer les deux partenaires. Il en a découlé une évolution de l'organisation de l'éleveur A qui livre alors en priorité le magasin afin qu'il puisse avoir la DLC la plus longue possible. Ensuite, il prévient ses clients pour écouler le reste de sa marchandise, toujours sous forme de colis, ces derniers étant compréhensifs sur le nombre limité de commande. Les consommateurs sont par ailleurs prévenus de l'existence d'une liste d'attente sur le site internet de l'éleveur : « Les commandes seront servies par ordre d'arrivée et en fonction de la disponibilité ». Par conséquent la construction d'un tel partenariat ne peut se décréter seul si les deux collaborateurs souhaitent que cette relation s'ancre durablement sur le long terme.

6.3.2. Gestion de la fluctuation de la demande

Savoir maîtriser l'offre et limiter le gaspillage implique nécessairement d'être en capacité de gérer la fluctuation et le dispersément de la demande. La stratégie de l'exploitation H est d'utiliser le catégoriel comme facteur d'ajustement et donc d'alterner la vente entre une vache et celle d'un bœuf pour réduire le risque de stockage et donc d'invendus. En effet, les vaches permettent d'avoir des carcasses de plus petite taille, donc avec un potentiel d'écoulement plus rapide. Cette stratégie qui s'inscrit sur le court et moyen terme, fait office de tampon lors d'une éventuelle surproduction. Elle est cependant conditionnée par la distance et le nombre d'aller-retour possibles à l'abattoir. Dans notre cas, l'éleveuse fait justement appel à un voisin qui effectue régulièrement le trajet ce qui multiplie les opportunités. Ainsi la commercialisation impacte bien l'itinéraire technique des éleveurs et cela semble se traduire par des carcasses moins bien conformées (voir § 5.4).

En plus d'utiliser la transformation comme moyen de limiter le déséquilibre matière, certains exploitants utilisent cette pratique comme levier d'adaptation à l'évolution des modes de consommation car ils ont observé une variation saisonnière suivant le type de produit consommé. En hiver, les clients privilégient les pièces à bouillir ou à braiser et a contrario, en été, leurs choix se dirigent plutôt vers les pièces à rôtir ou à griller. D'où les choix des éleveurs de proposer des colis à composition fixe avec une part de produits « prêts à consommer » élaborés à partir des avants (haché, terrine, saucisse, merguez...).



Figure n°27 : Caractéristiques des vaches abattues

Ainsi, les éleveurs, bien qu'ils imposent le panachage de leur colis, donnent tout de même une certaine latitude à leurs clients dans le choix de cette portion-là : soit la demande se dirige vers les produits bruts auquel cas, il s'agira d'un colis sans denrée transformée, soit elle s'oriente vers la préparation hachée auquel cas, le client payera le colis à un tarif plus élevé afin de compenser les frais de transformation. Proposer un tel choix au client rend les colis plus attractifs mais ces pratiques commerciales nécessitent alors d'ajuster les tarifs au plus près de la réalité de l'éleveur et non du marché.

A cela se greffe l'attrait de pouvoir écouler les invendus sous forme de produit sec (telle que la saucisse sèche de bœuf) que les clients peuvent acheter en complément de leur colis. La complémentarité entre la filière courte et longue est également un atout majeur pour ceux qui n'ont pas la capacité de se tourner entièrement vers les circuits courts. Par conséquent, ils utilisent cette dualité pour toujours être en position de force face à la fluctuation de la demande.

6.4. Description de la diversité de qualité de carcasse

Pour rappel, deux jeux de données sont ici utilisés (Cf. **Tableau n°3**) : le premier recense le poids moyen de chaque catégorie animale de chaque exploitation tandis que le second qui est issu de Normabev, regroupe la note de conformation et d'état d'engraissement mais seulement pour trois des exploitations. Par souci d'exactitude, ces deux sources ne peuvent et ne seront pas croisées.

□ Catégorie : VACHE (figure n°27) -----

Concernant les vaches de réformes commercialisées en circuit long, trois éleveurs sur quatre produisent des carcasses dont le poids est conforme aux exigences de cette filière, c'est-à-dire de plus de 350kg et moins de 460 kg. La particularité du quatrième éleveur (C) qui produit des carcasses d'environ 342 kg est qu'il s'agit d'un éleveur de veau sous la mère qui dispose de vaches Montbéliardes ; cette race lui permet de valoriser au maximum l'herbe en pâturage tournant, pour la production de veaux à partir du lait des mères et des nourrices (laitières). De ce fait, les réformes obtenues restent de types « laitier », ce qui explique l'obtention de carcasses plus légères que les autres exploitations. Celles-ci appartiennent néanmoins au quart supérieur des animaux laitiers/mixtes abattus en 2017 sur le territoire du Massif Central⁵. En comparant avec ce qui a été commercialisé en filière courte, les vaches semblent moins lourdes avec un écart de 30 kg environ.

Si l'on s'intéresse à la conformation et à l'état d'engraissement des vaches (n=3 exploitations), près de 60% d'entre elles sont classées R tout circuit confondu, suivies de loin par O (24%) puis U (16%). La grande majorité des carcasses « O » (80%) proviennent d'une seule et même exploitation (H) qui s'est spécialisée dans la vente directe bien qu'elle produise également des animaux de conformation R. Précisons toutefois que la quasi-totalité des vaches classées « O » sont plus précisément « O+ ». A noter que, selon le bassin de production auquel se rattache l'abattoir concerné ou encore l'ordre de passage des vaches, la limite de classement entre « O+ » et « R- » est parfois ténue. Il est intéressant de faire remarquer que cette exploitation utilise le « catégoriel animal » comme variable d'ajustement pour gérer la fluctuation de la demande (Cf. paragraphe 6.3.2) ce qui expliquerait cette hétérogénéité. Bien évidemment, cette hypothèse doit être mise en relation avec l'âge d'abattage de l'animal mais qui ici, est une donnée inconnue. Seul 20% de ces vaches « O+ » proviennent de l'exploitant A (typé « veau »)

[5] : Résultats de la tranche n°1 du projet BioViandes : production de vaches bio dans le Massif Central en 2017

qui s'inscrit dans un modèle combinant la vente en filière longue à celle en filière courte. Ainsi, selon les différentes figures, il semblerait privilégier ses vaches les mieux conformées aux circuits longs. Toutes, toutes les vaches conformées O, toutes issues d'une et même race mixte : l'Aubrac, sont commercialisées en filière courte. Pour ce qui est de l'engraissement, la grande majorité des vaches atteignent la note 3 (78%) suivies de très loin par 2 (19%). Une des vaches de l'exploitation A possède des proportions plutôt exceptionnelles puisqu'elle atteint la note de 4 pour un poids de 474 kgc ce qui expliquerait, au vu des exigences de la filière courte (poids < 460kg) pourquoi elle a été vendue en circuit long. Globalement, toutes les vaches qui sont vendues en filière longue satisfont les attentes du marché où la demande est la plus importante (R3/U3) et il en va de même pour plus de 50% des vaches vendues en filière courte.

□ Catégorie : GENISSE

Du côté des génisses, la même tendance se dessine avec des carcasses plus lourdes lorsqu'il s'agit de les commercialiser en filière longue (écart = 103 kg). L'éleveur G a justement indiqué lors de l'enquête qu'il privilégiait les génisses et les petits formats pour la vente directe car mieux adaptées à ce circuit (plutôt que les vaches et les gros gabarits). En effet, les pièces sont de taille plus réduite et s'ajustent donc mieux au dimensionnement de ses colis de 5kg ou 10kg : la problématique de l'équilibre matière est alors assurée puisque le panachage peut donc se faire selon les proportions des différents morceaux d'une carcasse.

Figure n°28 : Produit brut réalisé par le biais de la vente en circuits courts à frais de commercialisation et productivité équivalente

[Source : Personnelle]

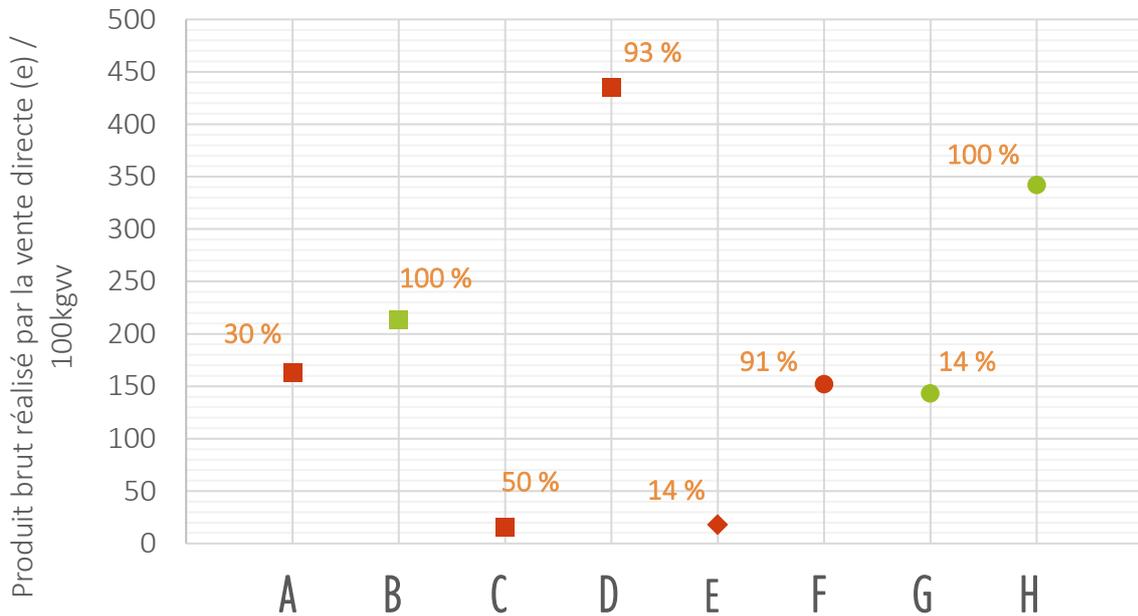
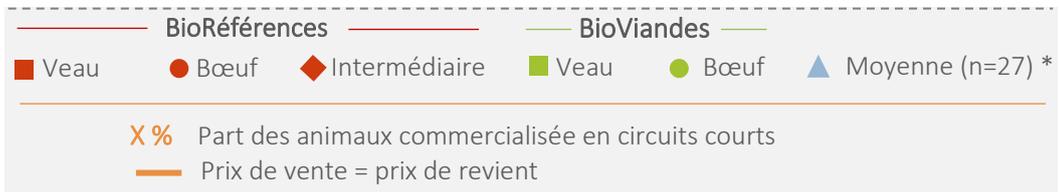
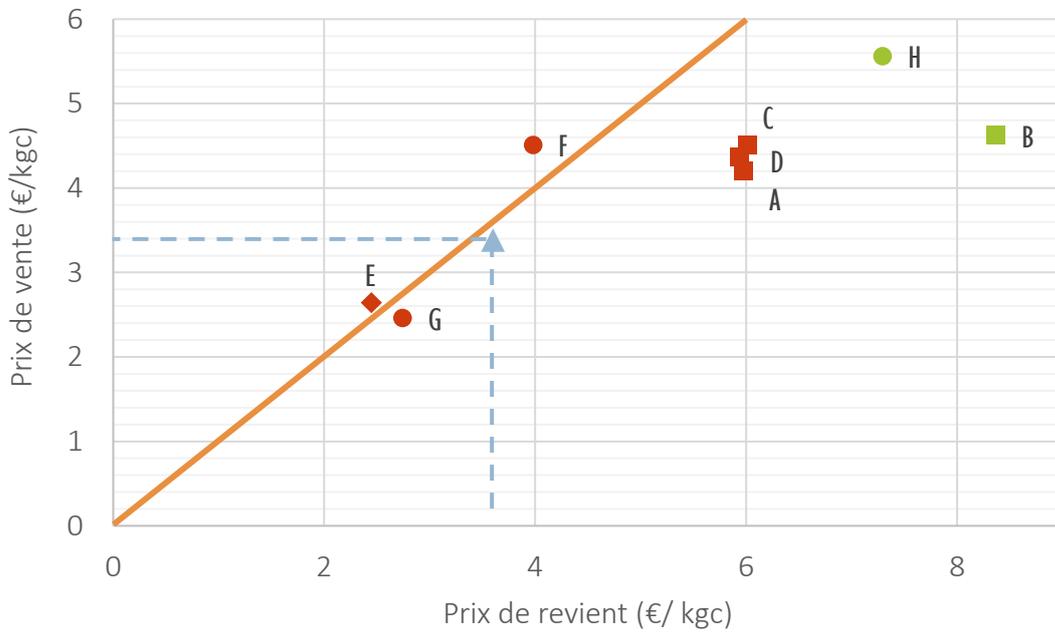


Figure n°29 : Comparaison du prix de vente par rapport aux charges de l'éleveur

[Source : Personnelle]



6.5. Premiers éléments économiques

La figure n°28 permet de comparer, à productivité et frais de transformation et commercialisation équivalents, le produit brut que chaque exploitation se dégage grâce à la vente directe. Il en ressort que trois des éleveurs qui se sont spécialisés dans les circuits courts en tirent un meilleur chiffre d'affaires. Parmi eux, deux (D et H) dépassent la barre des 300 € pour 100 kg de viande vive vendue (kgvv) soit seize fois plus que l'éleveur qui se dégage le moins bon chiffre d'affaires. Au-delà de cette simple comparaison, le graphique montre que plus l'exploitant s'investit dans les circuits courts, meilleur sera son chiffre d'affaires. Toutefois, si l'on observe plus attentivement le graphique, celui-ci permet d'émettre une seconde hypothèse : en deçà d'un certain seuil, la part de circuit court dans le système n'est pas forcément une condition sine qua non pour obtenir la meilleure valorisation. En effet, A, F et G sont trois exploitations qui valorisent leurs animaux en circuits courts à des degrés très variés (écart = 79%) mais qui pourtant, obtiennent le même chiffre d'affaires pour un nombre de kilo vif vendu comparable : environ 1,5€/kgvv. Bien entendu, ces chiffres doivent être pris avec de grandes précautions car ils ne prennent pas en considération ni les charges opérationnelles (concentré acheté, ...) si ce n'est celles liées à la commercialisation, ni les investissements.

Si l'on se concentre maintenant sur le second graphique (figure n°29), seules deux exploitations sur les huit arrivent à se dégager du profit. Il est intéressant de mettre en avant le fait que l'exploitation F possède son propre atelier de découpe depuis plus d'une dizaine d'années. Bien que la performance d'un tel placement varie selon plusieurs éléments (économique, environnemental, ...), il semble raisonnable de considérer que l'exploitation ait à ce jour déjà rentabilisé son atelier de découpe. Par conséquent, ce sont des annuités à retirer de l'excédent brut d'exploitation (EBE) et donc plus de revenu disponible pour l'exploitant et l'autofinancement. Concernant l'exploitation G, ses annuités ne représentent que 9% de l'EBE ce qui peut justifier que son prix de vente soit quasiment à la même hauteur que son prix de revient. Toutefois, l'éleveur en question est en fin d'exercice, c'est-à-dire qu'il souhaite dans un avenir proche prendre sa retraite ce qui expliquera pourquoi dans l'exercice de 2020, il n'a aucun remboursement de capital à faire et donc un revenu disponible aussi « conséquent » (1,39 SMIC/UMO). Et enfin, pour finir, l'exploitation E est typée « intermédiaire », c'est-à-dire qu'elle vend en grande majorité des broutards à l'exportation et finalement très peu de vaches ou de génisses en vente directe (seulement 4 têtes en 2020). Ainsi, les frais de commercialisation sont relativement faibles et noyés dans l'ensemble des animaux vendus au cours de cette campagne. De plus, le prix de revient des vaches et des génisses qui ont toutes été vendues en colis auprès de particuliers est inférieur au prix de vente, les colis étant uniquement composés de produits bruts.

7. DISCUSSION ET PRISE DE REcul

7.1 Apports et limites de l'enquête

Cette enquête auprès des éleveurs et des conseillers a permis de s'intéresser à des systèmes d'élevage à dominante herbagère encore peu étudiés à ce jour. La présentation des premiers éléments constitutifs de leur logique de commercialisation devrait mettre l'accent sur les préalables au développement de certains débouchés. Elle amorcera également une réflexion pour une meilleure complémentarité des circuits courts, et dessinera des pistes d'action pour une meilleure valorisation des animaux moins standardisés. A l'issue des enquêtes, des documents ont été conçus pour servir de support à un meilleur accompagnement des éleveurs, notamment dans leurs projets de conversion à l'AB. Néanmoins, plusieurs limites à cette étude sont à souligner :

- En premier lieu, le choix méthodologique qui a été pensé en amont du stage et qui au moment où celui-ci démarrait, n'était plus forcément approprié pour répondre aux questions du projet. Afin d'éviter de sur-solliciter les éleveurs, il avait été décidé que les interlocuteurs principaux seraient les conseillers pour connaître et comprendre leur organisation stratégique. Cette ligne de conduite aurait été plus profitable si les données quantitatives avaient pu être récupérées en amont des échanges avec les conseillers. Ou alors ils auraient fallu se déplacer sur le terrain pour échanger directement avec l'enquêté. Ce constat soulève une seconde problématique : la mauvaise synchronisation des stages. Celui qui était consacré au support informatique agrégeant l'ensemble des données s'est déroulé quasi en même temps que le mien. Il aurait fallu qu'il ait lieu plus tôt ; malheureusement ce sont les contraintes temporelles liées à ce projet qui ont imposé la ligne de conduite.
- Deuxième contrainte et sûrement la principale : le manque de temps. Du côté des éleveurs au regard de la phase de terrain qui a eu lieu au moment de la fenaison, période durant laquelle ils sont très peu disponibles ; comme du côté de l'enquêteur du fait d'impératifs personnels. Pour faire face à ces difficultés, la durée des entretiens a été limitée à 1h00 en moyenne, parfois moins, ce qui n'est pas suffisant pour développer certains points et rentrer dans les détails, notamment pour la réorganisation de l'itinéraire technique qu'aurait pu induire le développement de certains débouchés. De plus, du fait de ce manque de temps, le nombre d'entretiens a été restreint et peu d'exploitations bovines ont pu être interrogées.
- Troisièmement : la typologie de l'IDELE sur laquelle l'étude s'est appuyée pour s'assurer de la cohérence entre les différents stages et qui, au vu du prisme par lequel le sujet a été traité (commercialisation) n'était pas des plus idéale. Il aurait peut-être été plus judicieux d'établir cette typologie sur la base de la catégorie animal vendue majoritaire (qui ne ressortait pas forcément avec la typologie de l'IDELE) ou encore prendre en considération le degré d'investissement de l'éleveur dans la commercialisation de ses produits.

- D'autre part, l'étude des carcasses et de la comparaison d'état entre les différentes filières de commercialisation s'est uniquement basée sur une hypothèse (supposition de la destination finale suivant le nom indiqué par l'éleveur de l'abattoir : § 5.2.3)) qu'il faudrait vérifier et confirmer auprès des éleveurs ou des conseillers à l'aide du grand livre comptable.
- Et pour finir les aléas liés au côté administratif : la demande d'autorisation NORMABEV qui permet de recenser et mobiliser les données nécessaires à l'analyse de la situation des éleveurs. Les réponses à ces demandes sont arrivées sur un intervalle de temps relativement long, ce qui a engendré du retard dans le début de l'analyse des exploitations dans sa globalité.

Malgré tout, cette étude a permis de mettre en avant plusieurs éléments essentiels à la construction de l'itinéraire commercial dont certains peuvent sembler parfois intuitifs. La localisation et le degré d'engagement sont deux variables décisives quant à l'implication possible de l'éleveur sur son système de distribution. Ce degré d'engagement dans la vente en circuits courts (vente directe et indirecte) ne peut pas être estimé uniquement en termes de quantités vendues, car l'éleveur fait également des choix en termes de temps de travail et d'investissement. Ce temps de travail est un élément clef dans la recherche de la meilleure manière de conjuguer vie professionnelle et vie privée, surtout quand il est question de diversifier sa commercialisation. C'est pourquoi tous les éleveurs qui ont développé un atelier de découpe ont dû trouver de la main d'œuvre (interne et/ou externe : famille, prestataire) afin de rester à minima, à productivité constante.

➤ **Réflexions sur les résultats économiques**

Les premiers résultats économiques vont dans ce sens : les éleveurs qui s'investissent énormément dans les CC se dégagent une marge brute bien plus importante à productivité et frais de commercialisation équivalents. Néanmoins, lorsque les investissements sont intégrés au calcul, qu'importe la part d'animaux vendus en CC, quasiment toutes les exploitations voient leur prix de revient supérieure aux prix de vente. Ces premiers éléments soulèvent tout de même une interrogation concernant l'influence que peut avoir la part de CC sur la marge brute réalisable. N'existerait-il pas un seuil limite ? C'est ce que laisserait à penser les premiers résultats. Enfin, dans le but d'aider les conversions, il pourrait être aussi intéressant de réaliser une analyse économique comparant deux situations :

- la première : exploitation sans atelier et qui réalise un peu de CC
- la seconde : une exploitation qui a investi dans un atelier sur un laps de temps suffisamment long pour observer les résultats en incluant le retour sur investissement de l'atelier

➤ **Réflexions sur la qualité des carcasses**

En outre, l'étude de l'état des carcasses laisse supposer qu'elles sont aussi bien conformées en CC qu'en CL. Ces résultats laissent également penser que les CC donnent plus de flexibilité dans le choix de la destination finale de l'animal, avec une tendance à privilégier les animaux les mieux conformés pour les CL. Ceci est cohérent avec l'étude de ... qui met en avant que la vente en CC permette de valoriser des animaux non "standard" tout en satisfaisant la clientèle.

➤ Réflexions sur les freins rencontrés

Malgré deux freins auxquels les éleveurs sont confrontés lorsqu'ils commencent les CC : équilibre matière et fluctuation de la saisonnalité, ils s'adaptent relativement vite en intégrant différents leviers leur permettant d'en limiter l'impact. Pour cela, ils ont mis en place une réflexion allant du choix stratégique des animaux abattus à la race utilisée voire la mise d'entraide entre producteurs pour optimiser le temps lié au transport.

La problématique de l'équilibre matière n'est pas la même si l'on se place à l'échelle de l'exploitation ou si l'on se place à l'échelle de l'opérateur économique car les volumes considérés sont différents. Les éleveurs peuvent à leur échelle préférer utiliser des débouchés dont ils sont sûrs de vendre la totalité de leur bête malgré le manque de valorisation des parties nobles que cela peut occasionner. A l'image d'un éleveur qui utilise la filière steak haché pour ses vaches, si cela ne se compte qu'en quelques têtes pour l'éleveur, pour l'opérateur, il s'agit d'une énorme quantité de bons morceaux qui sont passés en haché. Il est donc essentiel d'adapter les solutions à chaque échelle.

Pour ce qui est de la fluctuation de la saisonnalité, il impacte aussi bien l'éleveur que l'opérateur. Les consommateurs sont en fait les décisionnaires des achats qu'ils effectuent et ne consomment pas les mêmes morceaux en été qu'en hiver. D'où l'importance de peut-être envisager des produits transformés pour écouler les morceaux invendus (ex : saucisse sèche ou saucisse pour les bas morceaux en été).

Enfin, rappelons qu'il s'agisse d'une étude portant sur un très faible effectif. Par conséquent, toutes les hypothèses qui ont pu être mises en avant sont relatives au cadre de l'étude et à ses particularités. Il serait présomptueux d'essayer d'y trouver un modèle qui soit véridique sur tout le territoire du Massif Central et ce d'autant plus qu'aucune étude statistique n'a été réalisée.

7.2. Accompagner les agriculteurs vers une meilleure articulation entre l'amont et l'aval de la filière

Afin d'aider les exploitants à surmonter leurs difficultés et à améliorer leurs systèmes, il est primordial de leur apporter les connaissances acquises lors de cette étude. Une approche participative semble être un bon moyen pour que les agriculteurs puissent s'emparer des innovations abordées (Piquet et al., 2013). La réalisation de pastille vidéo présentant les résultats au travers du prisme de lecture de chaque stage est un outil déjà mis en place et sur lequel il faut continuer de s'appuyer pour diffuser l'information. Il faudrait également envisager la création d'un groupe de dialogue qui permettrait aux agriculteurs du MC de se conformer aux pratiques commerciales et d'adapter leur production afin d'être viable et rentable. Enfin, l'intégration de ces connaissances sur les systèmes de commercialisation dans l'éducation et les formations agricoles pourrait faciliter les démarches de transitions, mais aussi de sensibiliser les futurs agronomes à cette thématique.

CONCLUSION

Cette étude s'inscrit dans la continuité des travaux portant sur les adaptations des systèmes d'élevage bovins allaitants AB à l'échelle du Massif Central. L'objectif était d'apporter des éléments sur les choix techniques et commerciaux de ces systèmes sur ce territoire, afin de pouvoir ensuite accompagner les éleveurs à développer en parallèle de leur itinéraire technique herbager, un itinéraire commercial qui soit adapté aux animaux obtenus.

L'analyse de ces exploitations est le témoin de l'existence de marges de manœuvre dans ce type de production. Les éleveurs ont su faire preuve d'adaptation et d'ingéniosité pour re-internaliser l'activité de vente. Or le développement de nouveaux débouchés autres que celui de la filière longue créé de nouvelles tâches parfois exigeantes en heures de travail. L'optimisation de ce temps de travail est devenue un élément clef dans la recherche d'une meilleure manière de concilier leur vie professionnelle à leur vie privée, surtout quand il est question de diversifier sa commercialisation. C'est pourquoi ils ont mis en place différents leviers tel que l'entraide pour le transport d'animaux. Certains ont fait le choix de simplement limiter leur implication dans les circuits courts pour ne pas empiéter sur leur productivité.

En outre, pour pallier l'équilibre matière ou encore la fluctuation de la demande, ils appliquent à leur système plusieurs leviers qu'ils activent simultanément. Ainsi, la destination finale des animaux en fonction de la catégorie à laquelle ceux-ci appartiennent ou encore la cohérence des circuits utilisés pour plus de complémentarité sont des pistes envisagées pour y répondre. Cette étude montre également certains préalables auxquels les éleveurs doivent se conformer avant de s'engager dans un débouché. A titre d'exemple, l'interconnaissance entre les contraintes du producteur et du magasin spécialisé est un élément clef pour assurer le développement durable d'une relation commerciale. On y voit aussi une évolution dans le choix des circuits utilisés suivant de la part des animaux vendus en circuits courts.

Les premiers éléments économiques qu'apporte l'étude mettent en lumière une meilleure valorisation des animaux en CC qu'en CL (marge brute plus importante) mais qui reste limité si on intègre les investissements dans le calcul. C'est pourquoi, approfondir cette aspect-là (étudier les coûts une fois que l'atelier de découpe est amorti) serait intéressant pour confondre cette hypothèse. Finalement, la progression du nombre d'exploitations en agriculture biologique est une tendance nationale, qui est encore plus marquée en montagne du fait des particularités topographiques. C'est pourquoi, les résultats de cette enquête seront valorisés sous forme de plusieurs monographies réunissant les principales données à destination des conseillers travaillant sur la zone du MC (Annexe 2), et seront aussi présentés lors du Sommet de l'élevage à Clermont Ferrand très prochainement.

BIBLIOGRAPHIE

A

Agence Bio, « Repère chiffrés 2017 du bio en France », 2017, [En ligne]. Disponible sur: <https://www.agencebio.org/wp-content/uploads/2018/12/AgenceBio-DossierdePresseChiffres-BAT.pdf>

Agence Bio. Spirit Insight, « Edition 2020 du baromètre de consommation et de perception des produits biologiques en France », janvier 2020.

Agence Bio, « La bio, acteur incontournable de la souveraineté alimentaire », juill. 2021, [En ligne]. Disponible sur: <https://www.agencebio.org/wp-content/uploads/2018/12/AgenceBio-DossierdePresseChiffres-BAT.pdf>

Agreste, « En France, la consommation de viande se modifie fortement entre 1960 et 2018 », *PRIMEUR*, n° 4, juin 2020.

Agreste, « La consommation de viande en France en 2020 », *SYNTHESE CONJECTURELLE*, n° 376, juin 2021.

Agreste Auvergne-Rhône-Alpes, « Portait agricole - Massif Central », n° 18, p. 4, nov. 2019.

AMBLAR C., Fiche technique : pourquoi et comment engraisse-t-on les animaux [en ligne]. CIVAM Bio 09, 2015 disponible sur : http://www.bioarieg.fr/image/pdf/fiches_techniques/FT%20engraissement%202015.pdf

AUBERT M., Commercialisation des produits agricoles en circuit court : analyse du cas français. Systèmes alimentaires / Food Systems, Classiques Garnier, 2016, pp.121-145. 10.15122/isbn.978-2-406-06863-1.p.0121.hal-01607775

AUBRY. C et CHIFFOLEAU. Y, « Le développement des circuits courts et l'agriculture péri-urbaine : histoire, évolution en cours et questions actuelles », in *Colloque Agriculture péri-urbaine*, Versailles, France, mai 2009, p. np. [En ligne]. Disponible sur: <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01197936>

B

BASTIEN D., LE PICHON D., VALANCE S., RENON J., AGABRIEL J., CRASSAT J. L. et LAVEDRINE M., 2017. NEOBIF : Etude de nouveaux modes de production de viande bovine à partir des bovins mâles allaitants. *Innovations Agronomiques*. 2017. Vol. 55, p. 71-84.

BAYSSE-LAINE A. et PERRIN C. (2017), Les espaces agricoles des circuits de proximité : une lecture critique de la relocalisation de l'approvisionnement alimentaire de Millau. *Natures Sciences Sociétales*, vol.25, n°1, p.21-35

BENOIT M. et LAIGNEL G., 2009. Performances techniques et économiques en élevage ovin viande biologique : observations en réseaux d'élevage et fermes expérimentales. *Innovations Agronomiques*. 2009. Vol. 4, p. 151-163

BERANGER C. et ROBELIN J., « Influence du mode d'élevage, de la sélection et de l'alimentation sur l'état d'engraissement des bovins », *Annales de biologie animale, biochimie, biophysique*, vol. 17, n° 5B, p. 905-921, 1977.

BOUTRY O., FERRU, M. Apports de la méthode mixte pour une analyse globale de la durabilité des circuits courts. *Développement Durable et Territoires* 2016, 7

C

CAPT D. (1994). « Demande de biens différenciés, comportements spatiaux et diversification de l'activité des exploitations agricoles », Doctoral dissertation, Dijon.

CAPT D. et WAVRESKY P. [2014]. « Determinants of direct-to-consumer sales on French farms », *Revue d'Etudes en Agriculture et Environnement*, vol 95, n°3, p.351-377

CERLES, A., LHERM, M., POUX, X., & AGABRIEL, J. (2017). Étude prospective des filières viande de ruminants du Massif central à l'horizon 2050. *INRAE Productions Animales*, 30(2), 179-196. <https://doi.org/10.20870/productions-animales.2017.30.2.2243>

CHIA E., 2008. La flexibilité relationnelle : rôle des réseaux, groupements et associations d'éleveurs. In *L'élevage en mouvement - Flexibilité et adaptation des exploitations d'herbivores*. Edts Dedieu B., Leclerc B., Moulin C.H., Tichit M. Edts Quae, Versailles, France. 135-142.

CHIFFOLEAU Y., 2008. Les circuits courts alimentaires diversité et enjeux pour le développement durable dans Maréchal G. (Ed.), *Les circuits courts alimentaires, Bien manger dans les territoires*, Educagri, Dijon, 21-30

COLAS F., MANGEOL A., PATIER C., POISSON F., Évolution de l'élevage dans le Massif central : synthèse des analyses et étude des conditions de sa pérennité. Rapport de synthèse n°18104 CGAAER, septembre 2019

COULON J.B. et PRIOLO A., « La qualité sensorielle des produits laitiers et de la viande dépend des fourrages consommés par les animaux », *INRAE Productions Animales*, vol. 15, n° 5, Art. n° 5, déc. 2002, doi: 10.20870/productions-animales.2002.15.5.3712.

D

DELAGARDE R., PRACHE S., D'HOUR P. et PETIT M., 2001. Ingestion de l'herbe par les ruminants au pâturage. *Fourrages* 166, 189-212. (2001). 2001.

DELIND L. B. (2002). Place, work and civic agriculture : common fields for cultivation. *Agriculture and Human Values*, vol. 19, p. 217-224

DRAAF Auvergne, 2013. Etat des lieux et perspectives des filières viandes bovines du Massif central

DRAAF Auvergne Rhône-Alpes, « Fiche territoriale synthétique RA 2020 "Massif Central" », 2021. https://draaf.auvergne-rhone-alpes.agriculture.gouv.fr/IMG/html/fts_ra2020_massif_central.html (consulté le 20 septembre 2022).

DUPRE L., LAMINE C., NAVARETTE M. (2017), Short Food Supply Chains, Long Working Days: Active Work and the Construction of Professional Satisfaction in French Diversified Organic Market Gardening, *Sociologia ruralis*, vol. 57, n°3, p.396-414

F

FERARD A., COUFFIGNAL M., CAREL Y., et KARDACZ P., « Analyse technique et économique de l'utilisation d'enrubannage ou d'ensilage de graminées et de légumineuse pour la finition des bovins », présenté à Rencontres, Recherches, Ruminants, 2015.

FRAB Midi-Pyrénées, 2015. Pourquoi et comment engraisse t'on les animaux ?

G

GEAY Y., MALTERRE C., 1973. Croissance, rendement et composition des carcasses de différentes races. *Bull. tech. C.R.Z.V. Theix-I.N.R.A.*, 14, 17-20.

GIBSONS-GRAHAM J. K. (2008), Diverse economies : performative practices for « other worlds », *Progress in Human Geography*, vol. 32, n°5, p.613-632

GRENET N., MICOL D., BILLANT J., D'HOUR R., GIRAUD J. M., LECONTE D., PARRASSIN P-R. et PECCATTE J.R., 1987. Simplification du pâturage pour les troupeaux allaitants et les bovins d'élevage. *Fourrages*.

GUILLAUME A., LE PICHON D., et BASTIEN D., « Luzerne enrubannée en complément du blé pour l'engraissement des jeunes bovins », présenté à Rencontres, Recherches, Ruminants.

H

HENDRICKSON M.K., Hefferman W.D., 2002. Opening Spaces Through Relocalisation: Locating Potential Resistance in the Weaknesses of the Global Food System. *Sociologia Ruralis* 42 (4), 348-369

HERCULE J., Une typologie peut représenter la diversité des territoires d'élevage en Europe, *INRA Prod Anim*, 2017, 30 (4), p. 285-302

HINRICHS C., 2000. Embeddedness and Local Food Systems: Notes on two types of Direct Agricultural Market. *Journal of Rural Studies* 16, 295-303.

Institut de l'Élevage (IDELE), « Le point sur la qualité des carcasses et des viandes de gros bovins », Compte rendu final n°17 05 32 022, déc. 2007.

Institut de l'Élevage (IDELE), « Engraissement des taurillons en Italie. Systèmes et perspectives ». Synthèse de voyage d'étude des Réseaux d'Élevage Viande Bovine, juin 2004, 11p.

L

LEBRET B. et al., « Qualités des viandes : influences des caractéristiques des animaux et de leurs conditions d'élevage », *INRAE Productions Animales*, vol. 28, n° 2, Art. n° 2, juin 2015, doi: 10.20870/productions-animales.2015.28.2.3022.

LENGRAND A., « Produire du boeuf à l'herbe bio dans les Ardennes », Grand Est, sept. 2020.

LE VELLY R., Sociologie des systèmes alimentaires alternatifs : une promesse de différence. *Transvalor - Presses des Mines*, 200 p., 2017, Sciences Sociales, 978-2-35671-443-5. (hal-01479531)

LHERM M., AGABRIEL J., DEVUN J.,. État des lieux et évolutions de la production bovine allaitante en France et dans trois pays européens. *Productions animales*, Institut National de la Recherche Agronomique, 2017, 30 (2), pp.93-106. hal-01594543

LYSONS T.A., 2004. *Civic Agriculture. Reconnecting Farm, Food, and Community*. Tufts University Press, Medford

O

Observatoire de la consommation bio, *Agence Bio*, 2021. <https://www.agencebio.org/vos-outils/les-chiffres-cles/observatoire-de-la-consommation-bio/>

Observatoire de la production bio, *Agence Bio*, 2021. <https://www.agencebio.org/vos-outils/les-chiffres-cles/observatoire-de-la-consommation-bio/>

OURY M.P., PICARD B., ISTASSE L., MICOL D., et DUMONT R., « Mode de conduite en élevage et tendreté de la viande bovine », *INRAE Productions Animales*, vol. 20, n° 4, Art. n° 4, juin 2007, doi: 10.20870/productions-animales.2007.20.4.3468.

P

PAGES B., BOISSELEAU P., « Quelle technique choisir pour finir ses bovins en bio ? », p. 10, 2013

PEARSON D., Henryks J., Trott A., Jones P., Parker G., Dumaresq D. and Dyball R., 2011. Local Food: Understanding Consumer Motivations in Innovative Retail Formats. *British Food Journal* 113 (7), 886-899.

POUJOL O., « L'invention du Massif Central », *Revue de Géographie Alpine*, vol. 82, n° 3, p. 49-62, 1994, doi: 10.3406/rga.1994.3761.

R

ROBELIN J. et CASTEILLA L., 1990. Différenciation, croissance et développement du tissu adipeux. *INRA Productions animales*. 1990. Vol. 3, n° 4, p. 243-252.

V

VERBEKE W., VAN WEZEMAEL L., DE BARCELLOS M.D., KUGLER J.O., HOCQUETTE J.F., UELAND O., GRUNERT K.G. European beef consumers' interest in a beef eating quality guarantee insights from a qualitative study in four eu countries. *Appetite*, 54, 2010, 289-296.

VEYSSET , P., BECHEREL , F., & BEBIN , D. (2009). Elevage biologique de bovins allaitants dans le Massif Central : résultats technico-économiques et identifications des principaux verrous. *INRAE Productions Animales*, 22(3), 189-196. <https://doi.org/10.20870/productions-animales.2009.22.3.3345>

VOISIN A., *Productivité de l'herbe*. Flammarion, 1957.

S

SAGE C., 2003. Social Embeddedness and Relations of Regard: Alternative 'Good Food' Networks in South West Ireland. *Journal of Rural Studies* 19, 47-60

SANNE E., BROUARD S., BOULLEAU T., 2013. Définition des stratégies et des actions à mettre en œuvre pour conforter les filières viande bovine du Massif central. Rapport d'étude SIDAM Massif central, Institut de l'élevage → Microsoft Word - Partie 2_Potentiel de production_vdef_mai 2013.docx (sidam-massifcentral.fr)

SEPCHAT B., VAZEILLE K., TROQUIER C., PRACHE S., NOTE P., et al.. Evaluation des performances de jeunes bovins croisés finis à l'herbe dans deux systèmes d'élevage de montagne conduits en agriculture biologique. *Rencontres Recherches Ruminants*, Dec 2020, Paris, France. (hal-03203322)

SEPCHAT B., VAZEILLE Karine., BARBET M., Engraissement de jeunes bovins à l'herbe - L'exemple du croisement Salers x Angus dans l'expérimentation système Salamix. Présentation Tech&Bio 2019

W

WHATMORE S., P. Stassart, et H. Renting, « What's Alternative about Alternative Food Networks? », *Environ Plan A*, vol. 35, n° 3, p. 389-391, mars 2003, doi: 10.1068/a3621.

ANNEXE n°1 : Exemple de monographie – Exploitation H

(Source : personnelle)

Enquête

2022

STRATEGIE DE COMMERCIALISATION DES EXPLOITATIONS DU MASSIF CENTRAL

Ferme H



Caractéristiques de l'exploitation

Typologie : Bœuf



SAU

75 ha



UMO

2,2



Rythme de croisière : NON

Autre atelier* : OUI (activité équine)

* toute autre production bio/non bio

Part du CA de l'atelier bovin issu de la vente en circuit court : **100%**

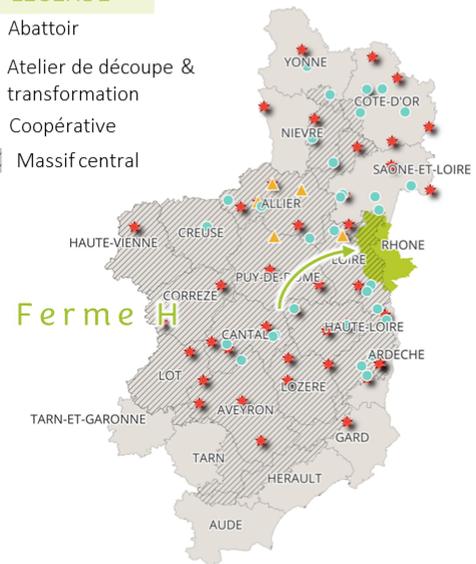
LEGENDE

* Abattoir

● Atelier de découpe & transformation

▲ Coopérative

▨ Massif central



1- CONTEXTE DE L'ETUDE



BioViandes Massif Central est un projet porté par le Pôle Bio Massif Central en partenariat avec un large collectif d'acteurs dont la FRAB Aura. Les enquêtes menées dans le cadre de ce projet ont pour enjeu de s'interroger sur le mode de commercialisation et l'organisation interne choisis par chaque éleveur bio pour satisfaire les circuits qu'il a adoptés.

Profil des enquêtés

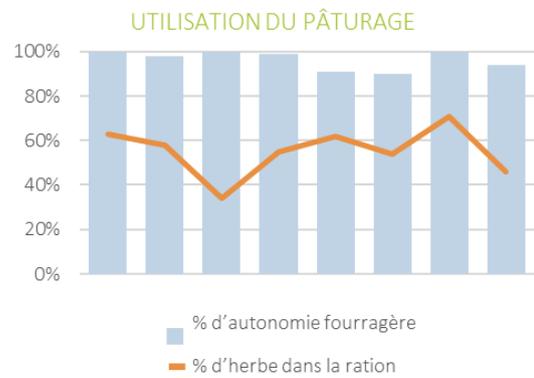
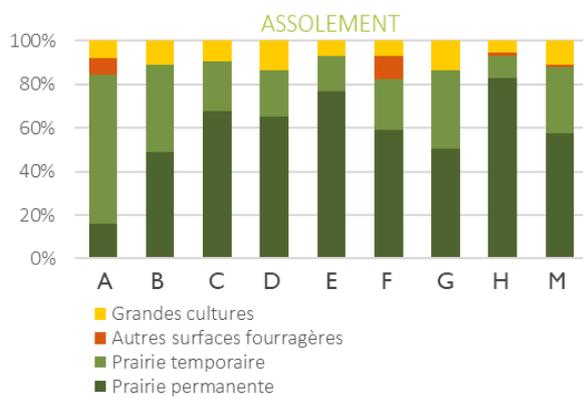
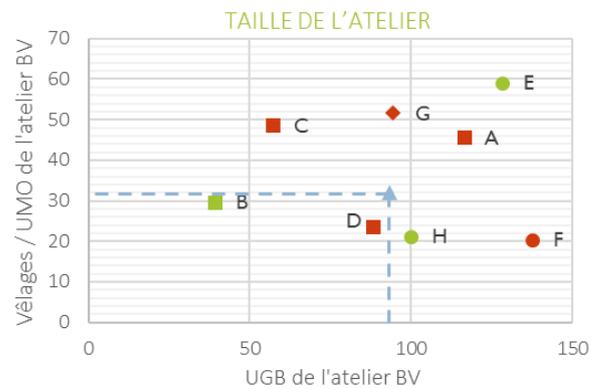
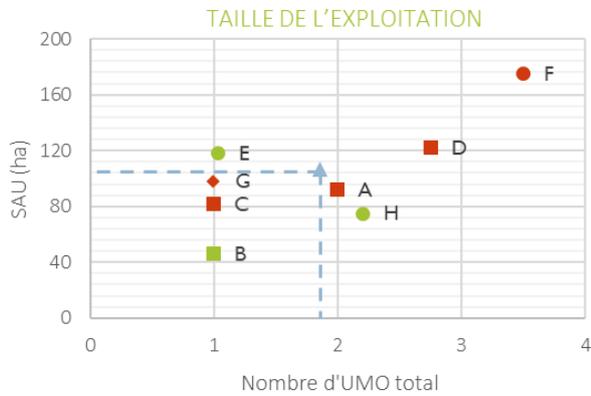


TYPLOGIE

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

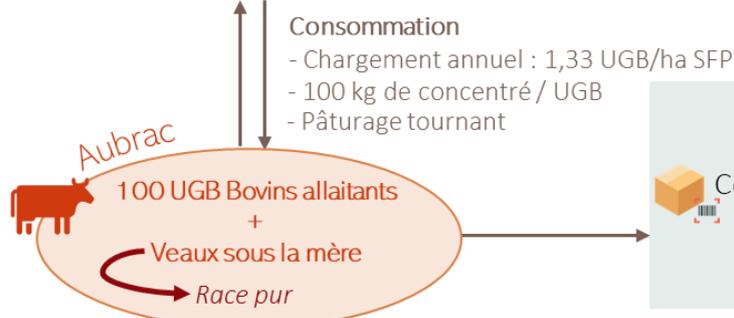
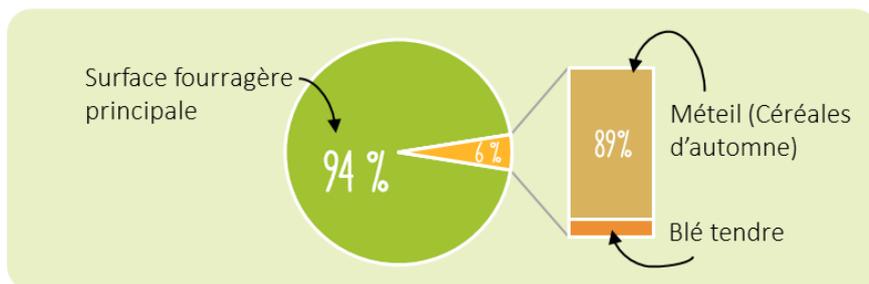
2- CONTEXTE TECHNIQUE DE L'EXPLOITATION

DONNEES TECHNIQUES

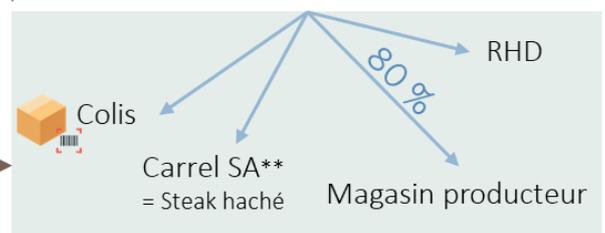


SCHEMA GLOBAL DE FONCTIONNEMENT

PRODUCTION VÉGÉTALE



COMMERCIALISATION*

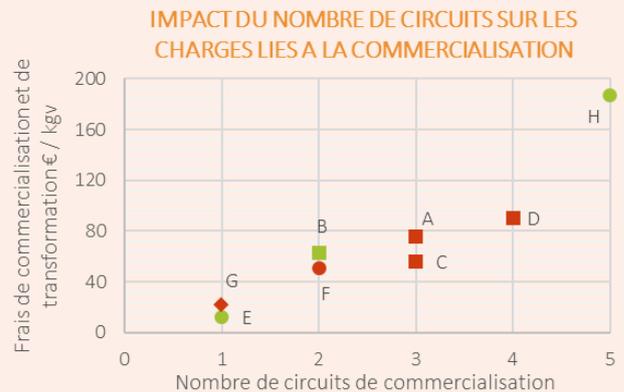


* Répartition selon les direcs de l'éleveur
** Prestataire

3- DESCRIPTION DE L'ITINERAIRE COMMERCIAL

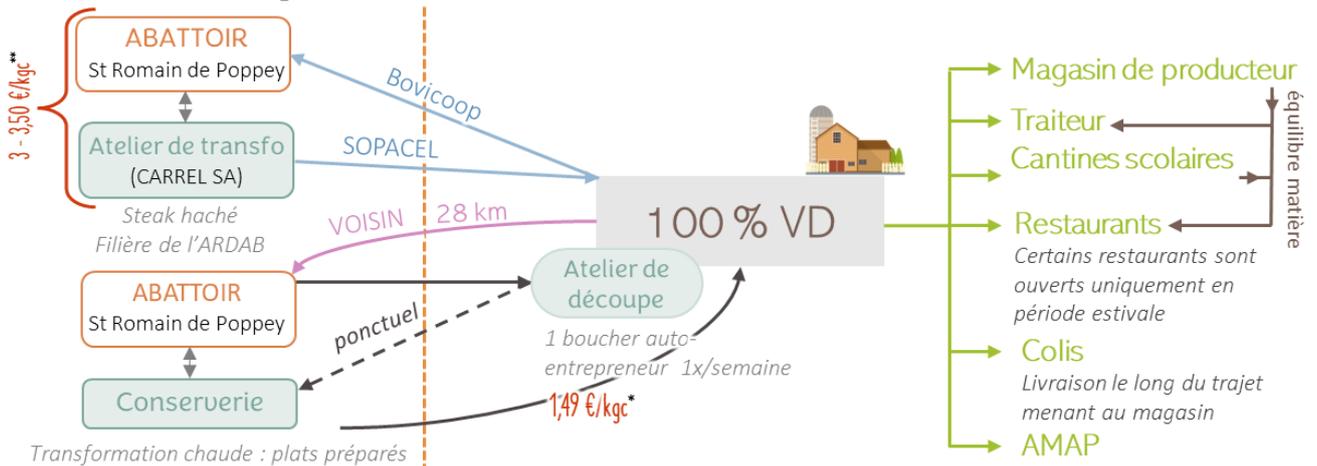
CIRCUITS DE COMMERCIALISATION

% Circuit court (hors reproducteurs)	Boucherie / Traiteur	Magasin	RHD	Magasin de producteur	Colis (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	



ORGANISATION ADOPTÉE

✓ 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

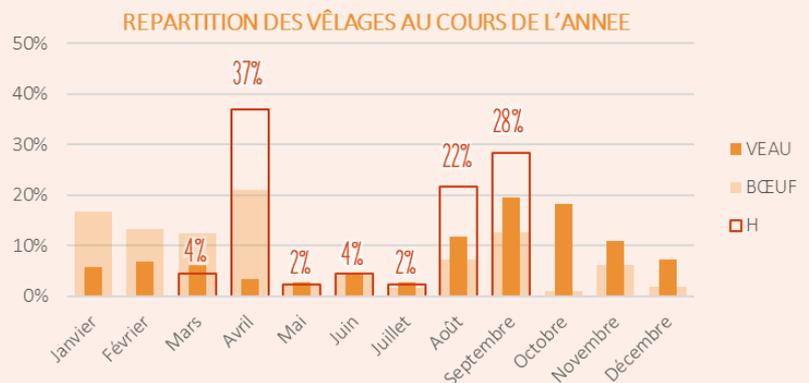
L'objectif est de vendre en moyenne **1 gros bovin / semaine**

* Selon les dires de l'éleveur (240 € / tête soit en 2019 = 15 053 kgc produits → 1,49 €/kgc ; ** : prix indicatifs selon l'ARDAB

✓ Conduite zootechnique par rapport à la stratégie de commercialisation



Période de vente :
toute l'année



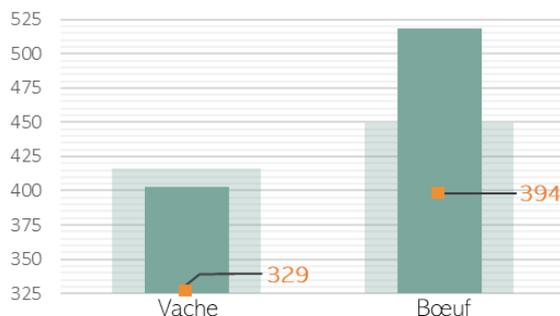
4- GAMME DE PRODUITS ET PREMIERS RESULTATS ECONOMIQUE

CATEGORIE DES ANIMAUX

✓ Catégorie d'animaux vendus

Nombre	BIO	VD
19 bœufs	100 %	100 %
23 vaches	100 %	100 %

✓ Poids des animaux vendus



■ Ferme H – Circuit court
 ■ Ferme H – Circuit long
 ■ Circuit court – Moyenne des 8 exploitations
 ■ Circuit long - Moyenne des 8 exploitations

GAMME DE PRODUITS COMMERCIALISES



Colis à composition imposée

morceaux découpés & transformation (saucisse, mergez)

PRIX : 7 ou 12 kg → 13,30 à 14,40 € / kg
5 kg → 17,20 € / kg (colis spécial griller)

- ✓ 5 types de colis aux choix (3 classiques, 2 été) avec répartition à part égale entre morceaux à griller et à cuisiner
- ✓ Colis avec abats aux choix (8,90 € / kg)
- ✓ Colis spécial steak haché (1,3 ou 6 kg → 14,30 € / kg)
- ✓ Gamme de conserves & plats cuisinés
- ✓ Adapte le prix en fonction de la part transformée et le poids de colis choisi

détails

✓ COMPOSITION du COLIS

Colis Classique

- ☐ 50% de morceaux à cuisson rapide
- ☐ 50% de morceaux à cuisson lente

Colis griller

- ☐ 5 kg de morceaux à griller (côte de bœuf, entrecôte, faux-filet, ...)

Été

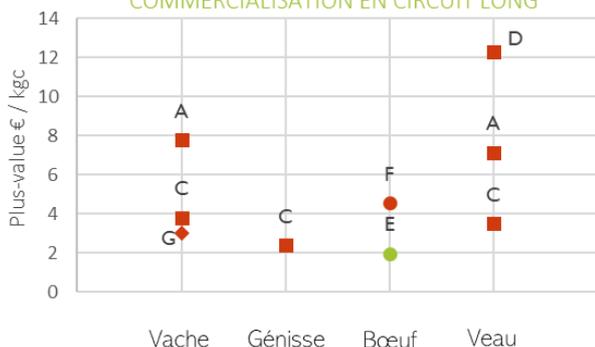
- ☐ 50% de morceaux à cuisson rapide
- ☐ 25% de saucisse
- ☐ 25% de préparation haché



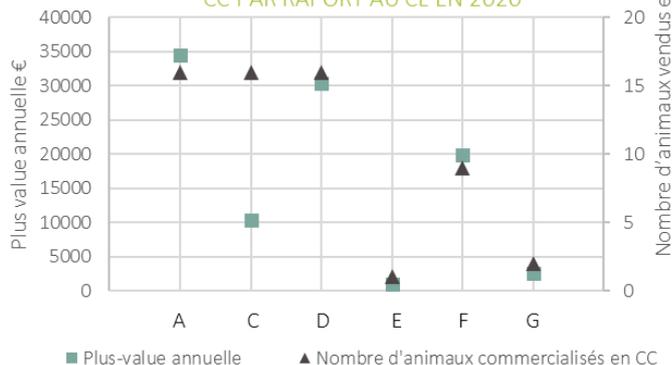
Vente au détail

RESULTATS ECONOMIQUES GLOBAUX

PLUS-VALUE OBTENUE PAR RAPPORT A LA COMMERCIALISATION EN CIRCUIT LONG



PLUS VALUE ANNUELLE REALISEE PAR LA VENTE EN CC PAR RAPPORT AU CL EN 2020



5- RETOUR DE L'ÉLEVEUR SUR SES PRATIQUES COMMERCIALES



Equilibre matière:

- ✓ **Cagette à composition fixe** : répartition à part égale de ce que l'on peut retrouver dans la bête ;
- ✓ Lorsque le magasin qui a l'avantage d'être situé sur un bassin de population très dense (bon débit), génère un peu d'inventus, alors en fonction du morceau et de la demande, écoule soit :
 - en steak haché ou en saucisse de bœuf séchée
 - auprès de la RHD
 - auprès du traiteur
- ✓ La **transformation permet de s'adapter à l'évolution des modes de consommation au fil des saisons** :
 - La poitrine et le collier qui sont idéals pour préparer du bourguignon l'hiver, sont vendus en préparation haché l'été ;
 - Les morceaux dédiés aux pot-au-feu, de par leur bon rapport gras/viande partent en saucisses l'été ;
 - La conserverie est utilisée pour cuire des morceaux (ex : jarret = beaucoup de nerfs) inadapté à la transformation froide.
- ✓ La **différence de format** entre un bœuf et une vache donne une certaine marge de manœuvre pour limiter le stock lorsqu'ils peuvent être abattus alternativement.



Saisonnalité des commandes

- ✓ **Travaille avec un restaurant (10kg / semaine de steak haché surgelé) ouvert uniquement en période estivale** : complémentarité avec la restauration scolaire qui lui garantit d'écouler à la fois son stock de surgelé et de basculer une partie des volumes des cantines vers ce restaurateur;
- ✓ La fluctuation de la demande de la RHD est compensée par une plus grosse commande en période de rentrée scolaire;
- ✓ **Régule sa production à la source** pour limiter les ventes en période estivale (juillet-août) ou la demande est la plus faible

Réflexion sur la destination finale des bovins selon les débouchés



- ✓ Pas de différenciation entre les différents débouchés
- ✓ Minimum 3 ans,
- ✓ La conformation est très importante, le poids n'est pas la priorité et les petites carcasses ont l'avantage de pouvoir permettre de réaliser des morceaux de petites tailles, adéquats pour les colis de 5kg

Fixation du prix



- ✓ Pour définir le prix de vente, compromis entre la rémunération de la carcasse au prix du marché avec 1 € supérieur et ce qui se pratique dans la région

«Nous souhaitons que la viande soit accessible à tous et proposons donc des produits à moins de 15€/kgv»

FICHE DE COMPREHENSION

LEXIQUE

Autonomie fourragère : S'évalue par le rapport entre la part des aliments grossiers (*fourrages verts, fourrages déshydratés, pailles et certains sous-produits agroalimentaires fibreux*) produits sur la ferme et consommés par le troupeau, sur la totalité des aliments grossiers consommés par le troupeau (*en unités massiques, énergétiques, ou protéiques*) ;

Bovin viande [BV]

Circuit court [CC] : Mode de commercialisation des produits agricoles qui s'exerce soit par la vente directe du producteur au consommateur, soit par la vente indirecte à condition qu'il n'y ait qu'un seul intermédiaire ;

Kilo de carcasse [kgc]

Kilo vif [kgv]

Surface Agricole Utile [SAU] : Ensemble des surfaces utilisées, hors surfaces pastorales ;

Surface Fourragère Principale [SFP] : Ensemble des surfaces fourragères ;

Unité Gros Bétail [UGB] : Unité qui correspond à l'ingestion de 4 750 kg MS de fourrages par an ;

Unité de Main d'Œuvre [UMO] : Unité qui correspond à une personne occupée à plein temps sur une exploitation ;

Veau sous la mère [VSLM]

LEGENDES

BIOREFERENCES

- Exploitation catégorisée « VSLM »
- Exploitation catégorisée « Bœuf »
- ◆ Exploitation catégorisée « Intermédiaire »

BIOVIANDES

- Exploitation catégorisée « VSLM »
- Exploitation catégorisée « Bœuf »

▲ Moyenne de l'ensemble des exploitations appartenant au projet BIOREFERENCES et BIOVIANDES (n = 37 exploitations ; année 2020)

- L'éleveur se charge du transport
- Le prestataire se charge du transport
- Personne de l'entourage de l'éleveur se charge du transport

- Ferme - Circuit court
- Ferme - Circuit long
- Moyenne des 8 exploitations – Circuit court
- Moyenne des 8 exploitations – Circuit long

- ▲ Nombre d'animaux commercialisés en CC
- Plus-value annuelle (2020)

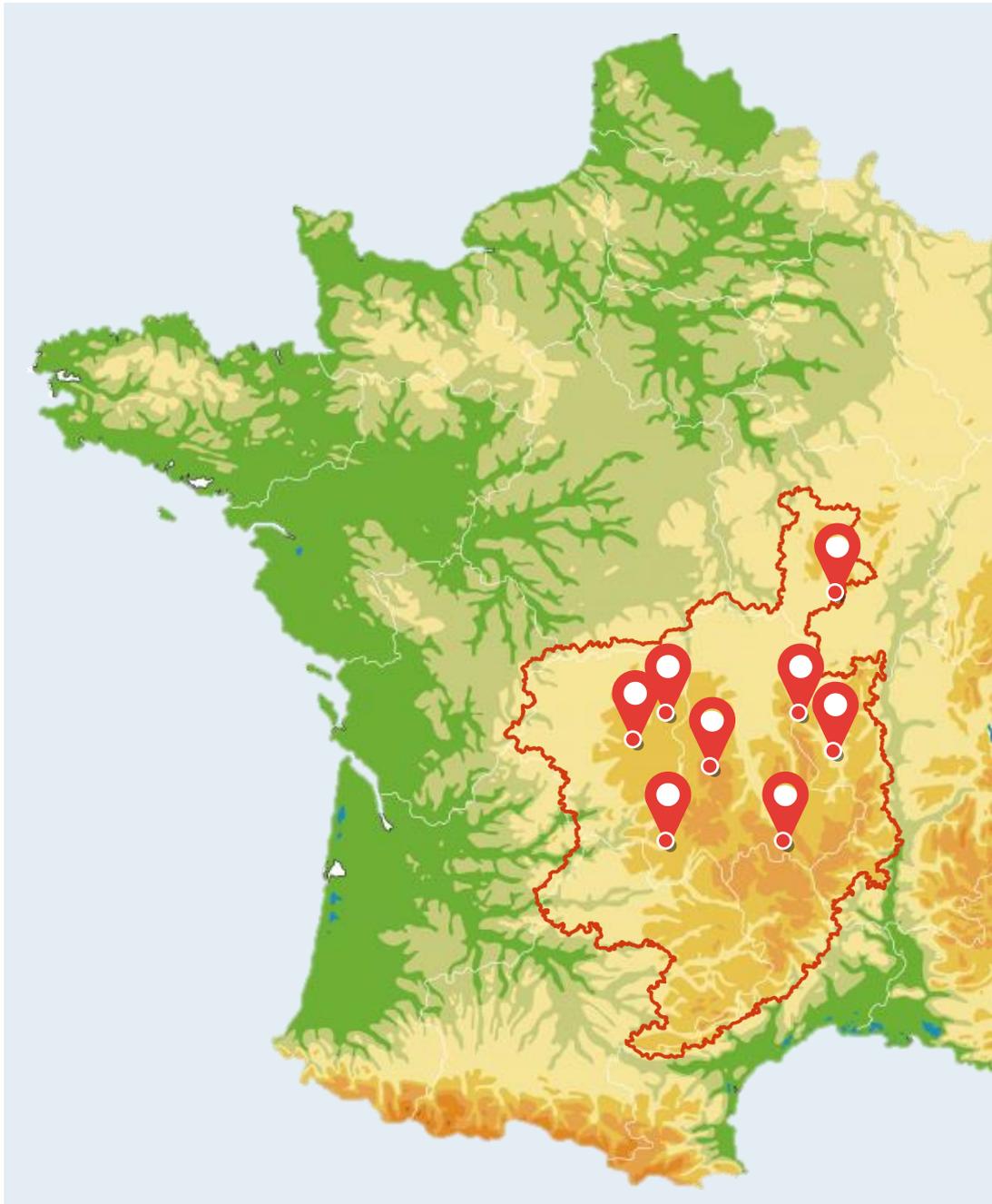
REMARQUES

$$\text{Plus-value} = \left[\text{Prix « veau* » CC €/kgc} - \frac{[\text{Charges €/kgv} \times (\text{Poids « veau » kgc} + \text{Poids « veau » kgc} \times \text{coefficient de rendement « veau »})]}{\text{Poids kgc}} \right] - \text{Prix « veau » hors CC €/kgc}$$

* adapté à chaque catégorie

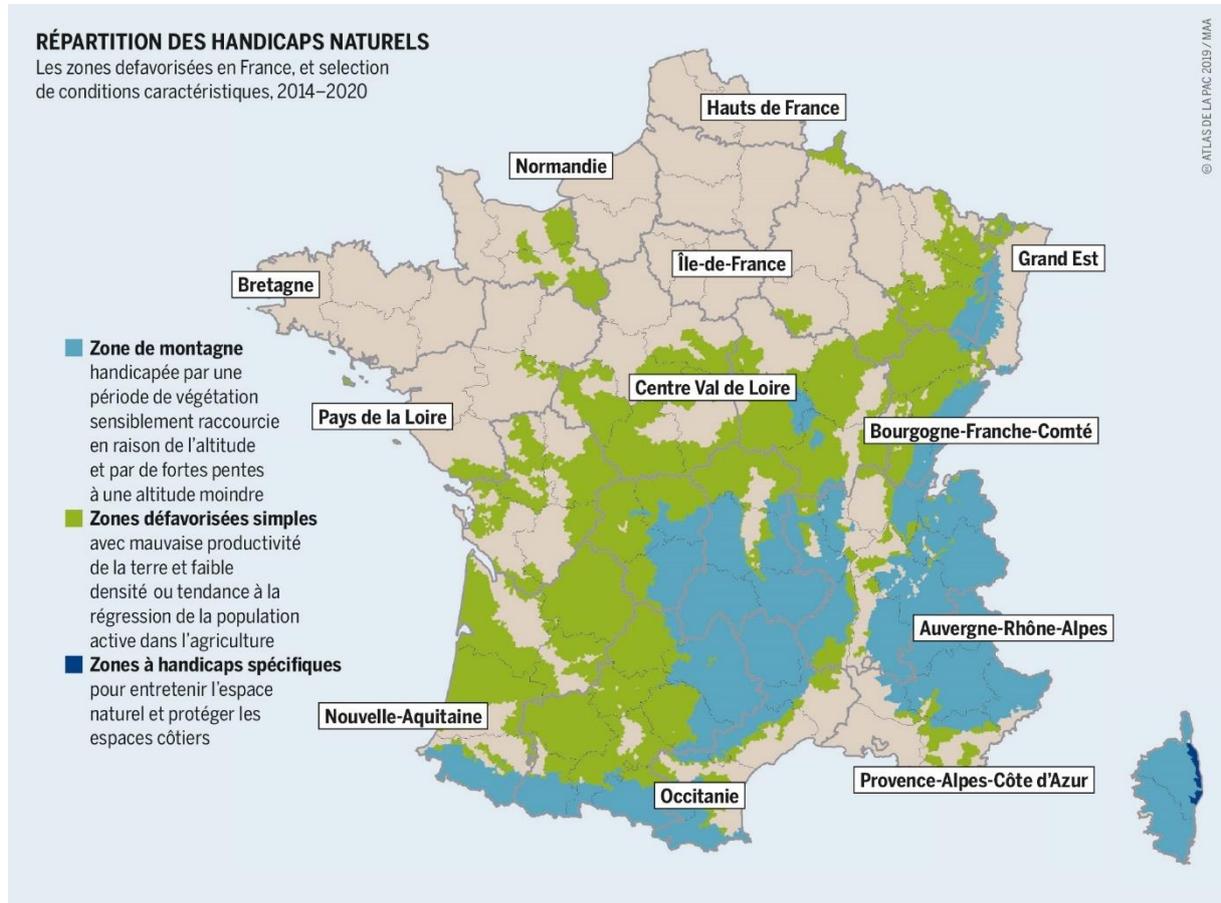
ANNEXE n° 2 : Carte de la répartition des exploitations de l'échantillon

(Source : personnelle)



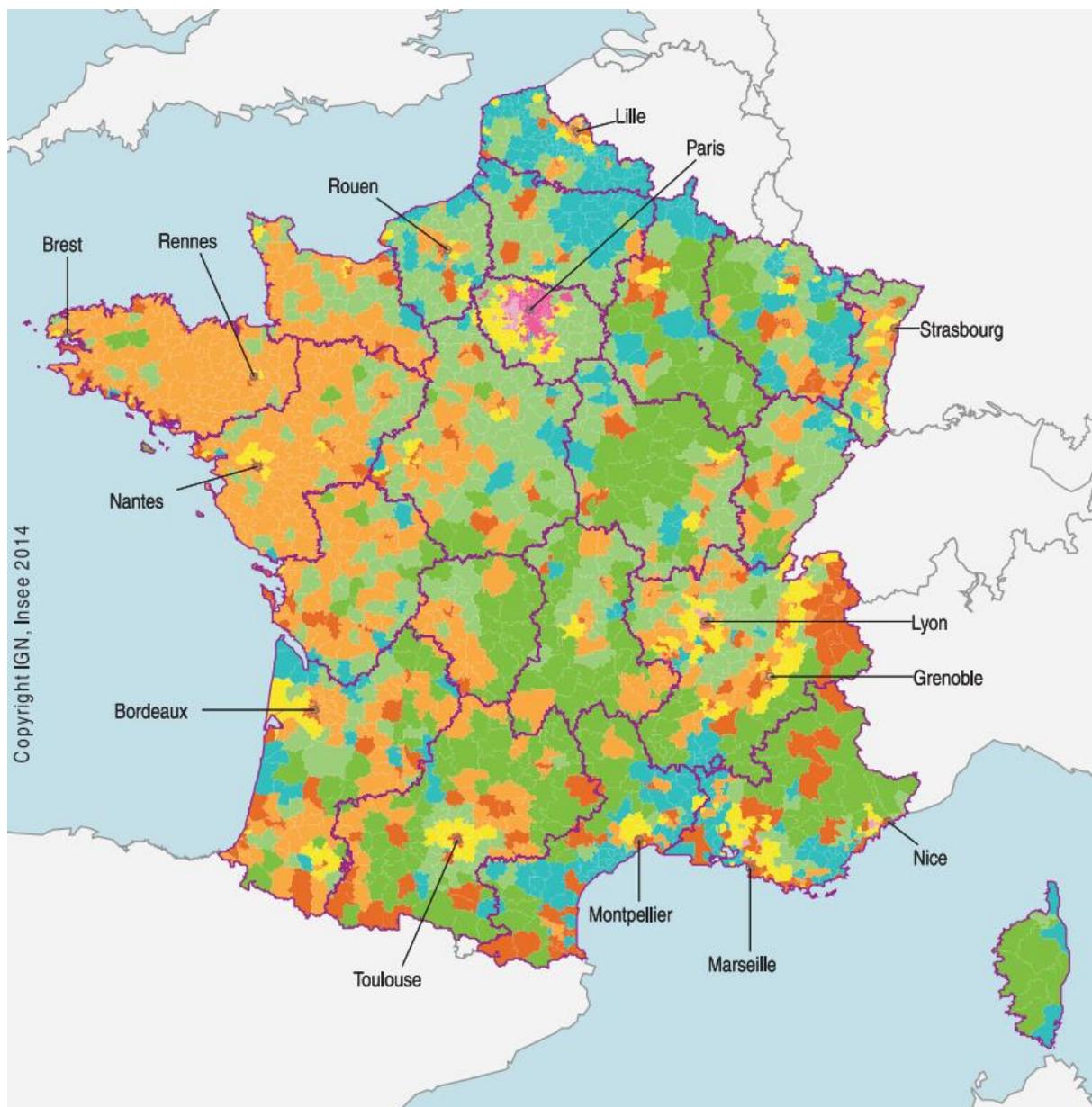
ANNEXE n° 3 : Carte de la répartition des handicaps naturels en France

(Source : Atlas de PAC, 2019 – Site : Fondation Heinrich Böll, bureau d'étude de Paris en partenariat avec Pour une autre PAC)



ANNEXE n° 4 : Typologie de la qualité de vie dans les territoires de France

(Source : Robert Reynard, Pascal Vialette - Pôle Synthèses locales de Insee, 2014)



- Très urbanisés, plutôt favorisés mais avec des difficultés sociales et des emplois souvent éloignés
- Plutôt favorisés, à l'accès aux équipements rapide mais avec des difficultés socio-économiques
- Dense et riches, présentant d'importantes disparités femmes/hommes
- Plutôt aisés, éloignés de l'emploi, situés surtout dans le périurbain
- Plutôt denses, en situation peu favorable
- Bourgs et petites villes, en situation intermédiaire
- Isolés, peu urbanisés, hors de l'influence de grands pôles
- Autour de villes moyennes, offrant des emplois et des conditions de vie plutôt favorables