



Stratégie de commercialisation des exploitations du Massif Central

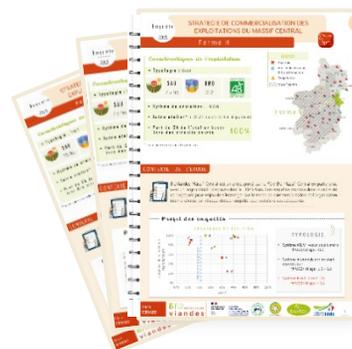
5 monographies d'élevages bovin viande biologiques à l'herbe commercialisant tout ou partie de leurs productions en circuit court

Ces monographies ont été réalisées dans le cadre de l'action B-2 du projet BIOVIANDES (Tranche 2). Elles présentent de façon détaillée l'analyse des stratégies de commercialisation de cinq éleveurs sur les huit étudiés, avec identification et description des adaptations techniques et organisationnelles qu'ils ont mis en place pour répondre aux besoins et/ou contraintes de leurs débouchés.

Les données techniques et économiques mobilisées sont issues à la fois des projets BIOVIANDES et BIORÉFÉRENCES, complétées par des enquêtes menées auprès des éleveurs et de conseillers.

Ces monographies de six pages suivent toutes le plan suivant :

- 1) Contexte de l'étude et caractéristiques de l'exploitation ;
- 2) Description de l'itinéraire technique de la ferme :
 - Données techniques,
 - Schéma global de fonctionnement ;
- 3) Description de l'itinéraire commercial :
 - Circuits de commercialisation,
 - Schéma d'organisation des différents circuits de commercialisation,
 - Adaptation de la conduite zootechnique à la stratégie de commercialisation ;
- 4) Gamme de produits et résultats économiques ;
- 5) Retour de l'éleveur sur ses pratiques commerciales ;
- 6) Fiche de compréhension (lexique utilisé et légendes).



Collectif Pôle AB
BioRéférences
Massif Central



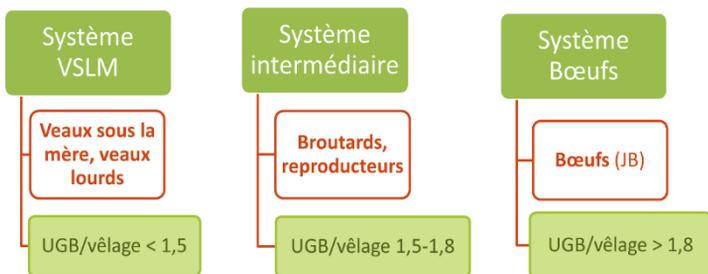
Projet BioViandes tranche 2 est financé dans le cadre de la convention Massif Central par :



Choix des fermes et caractéristiques générales :

Les fermes mobilisées pour mener l'analyse des stratégies de commercialisation ont été choisies sur la base des critères de sélection suivants :

SYSTÈME BOVIN VIANDE	
Critères principaux	Exploitation en AB
	Ferme suivie dans BIOVIANDES OU BIORÉFÉRENCES
	Système VSLM/intermédiaire / Bœuf <i>(cf typologie Idele ci-dessous)</i>
	Mixité filière longue / filière courte OU 100% filière courte
Critères secondaires	La ferme peut posséder une diversité d'ateliers, mais l'atelier bovin allaitant doit être majoritaire (revenu, taille ou temps de travail)
	La double activité de l'éleveur est possible, mais l'activité d'élevage allaitant doit être significative (revenu, taille ou temps de travail)



La typologie des exploitations enquêtées est celle de l'IDELE – Institut de l'Élevage, basée sur des seuils UGB/vêlage (voir ci-contre) :

8 exploitations ont ainsi été identifiées comme conformes aux critères :
4 produisent des veaux sous la mère, 3 produisent des bœufs et 1 est en système « intermédiaire », identifiées dans les monographies de la manière suivante :

- ✓ A - B - C - D pour les fermes en système « veaux »
- ✓ E pour la ferme en système « intermédiaire »
- ✓ F - G - H pour les fermes en système « bœufs »

Sur ces 8 exploitations, 5 font l'objet d'une monographie : les fermes **A / B / C / G** et **H**.

Les données mobilisées pour positionner les résultats techniques d'abattage pour ces fermes par rapport à une moyenne (ex : poids des animaux abattus) sont toutes issues des données collectées à la fois dans les projets BIOVIANDES et BIORÉFÉRENCES* reposant sur des effectifs plus importants (n=37).



*: plus d'infos sur : <https://pole-bio-massif-central.org/bioreferences/>



Ferme A

Caractéristiques de l'exploitation

▪ Typologie : Veau Sous La Mère (VSLM)



SAU
92 ha



UMO
2,0



▪ Rythme de croisière : OUI

▪ Autre atelier* : OUI (gîte à porc)

▪ Part du CA de l'atelier bovin issu des circuits courts:

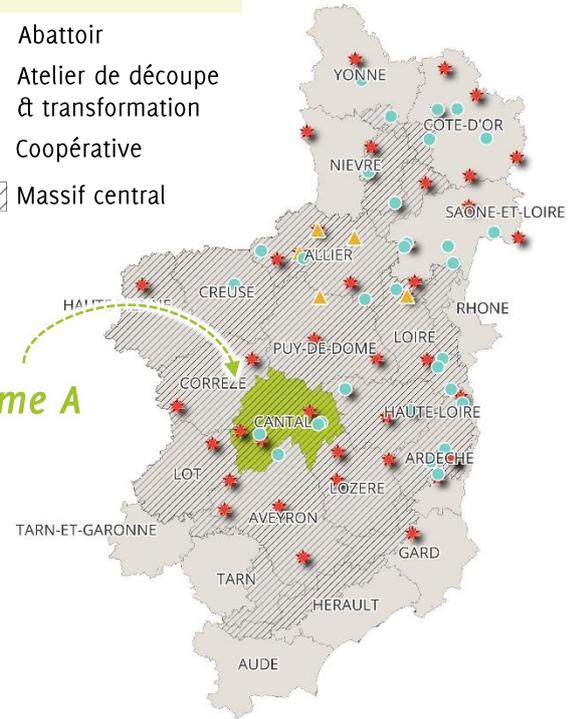
51%

* toute autre production bio/non bio

LEGENDE

- Abattoir
- Atelier de découpe & transformation
- Coopérative
- Massif central

Ferme A



CONTEXTE DE L'ETUDE



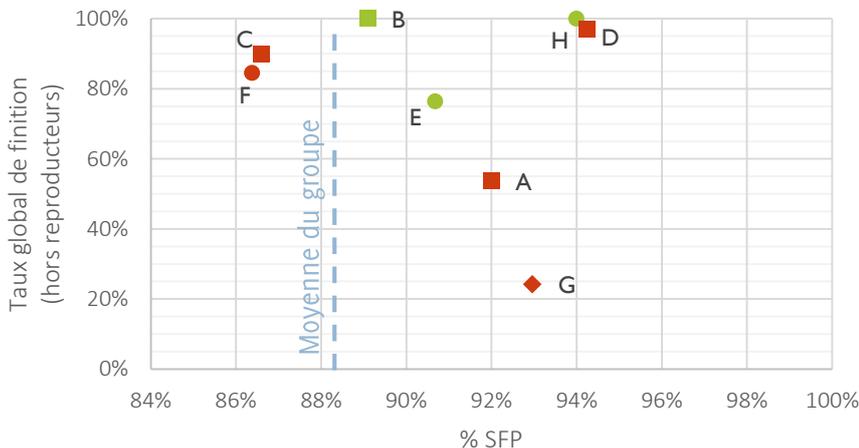
données de la campagne 2020



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 enquêté pour satisfaire ses débouchés.

Profil des enquêtés

STRATEGIE DE FINITION

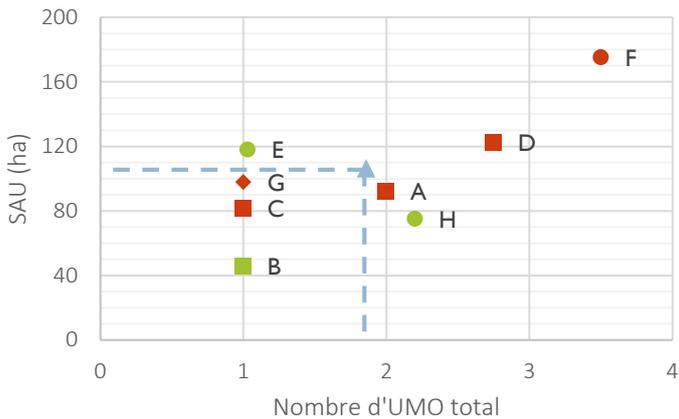


TYPLOGIE

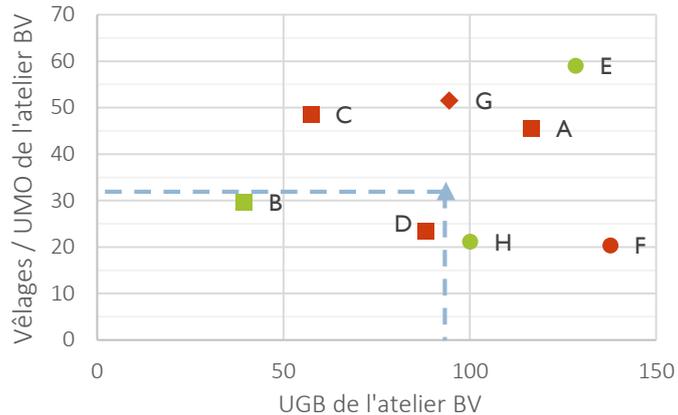
- **Système VSLM** : veaux sous la mère
→ UGB/vêlage : <1,5
- **Système intermédiaire** : broutard, reproducteur
→ UGB/ vêlage : 1,5 – 1,8
- **Système Bœuf** : bœufs (JB)
→ UGB/vêlage : > 1,8

Données techniques

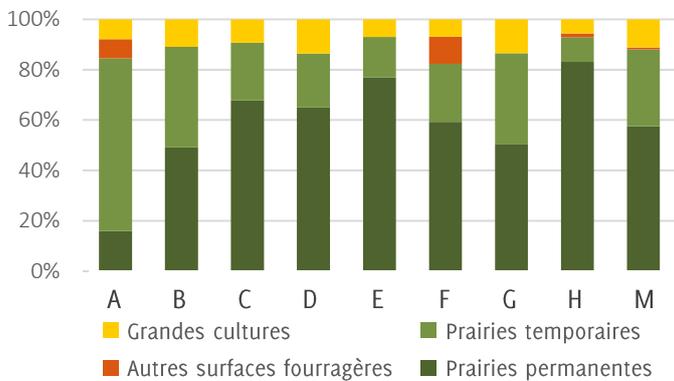
TAILLE DE L'EXPLOITATION



TAILLE DE L'ATELIER



ASSOLEMENT



UTILISATION DU PÂTURAGE

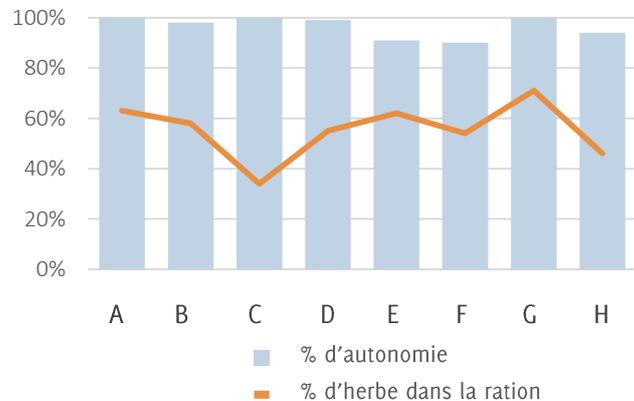
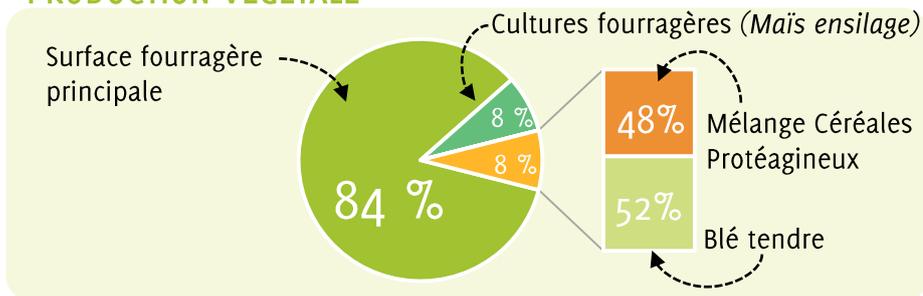


Schéma global de fonctionnement

* 200 kg net / transformation

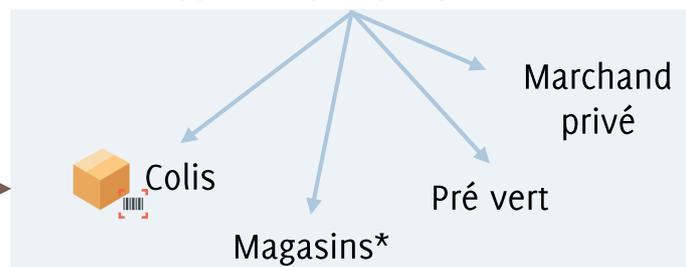
PRODUCTION VÉGÉTALE



Consommation

- Chargement annuel : 1,18 UGB/ha SFP
- 198 kg de concentré / UGB
- Pâturage tournant

COMMERCIALISATION



Achat de vaches pleines

régulation
Aubrac

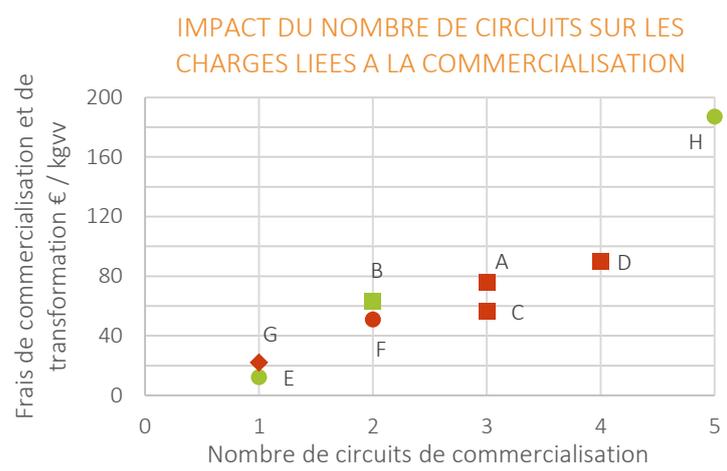


117 UGB Bovins allaitants
+
Veaux sous la mère & brouards

Race pure

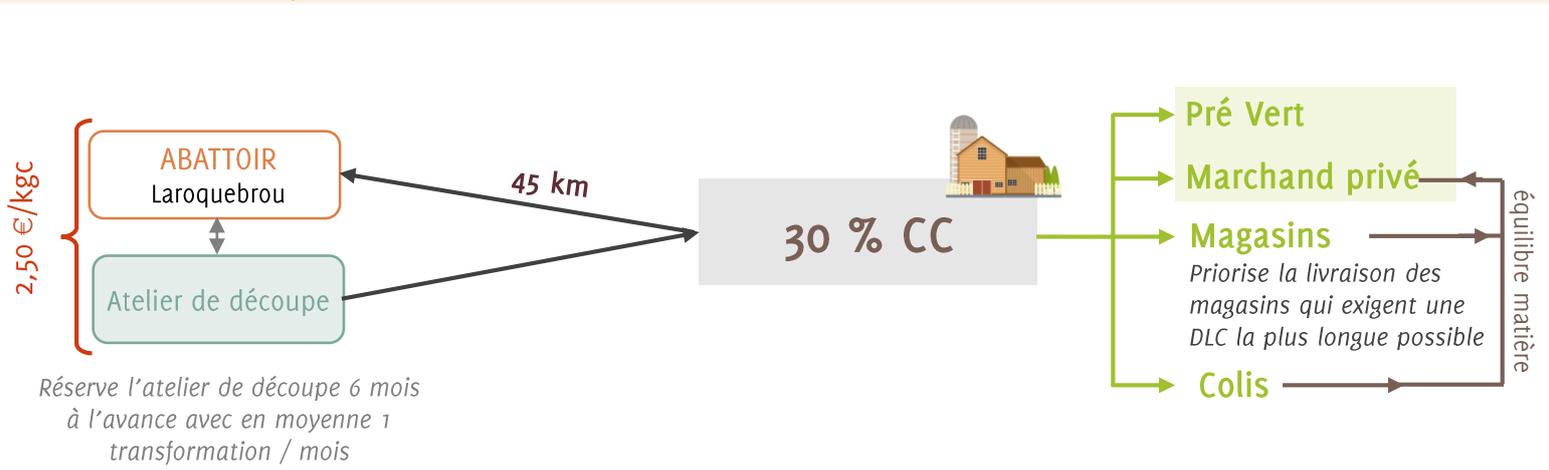
Circuits de commercialisation

% 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

✓ Schéma d'organisation des différents circuits de commercialisation

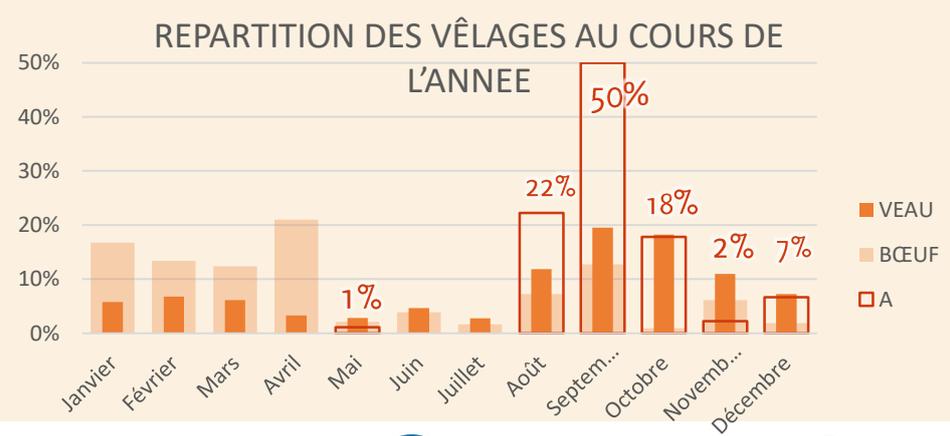


Livraison des colis par un prestataire : **Oui** (rayon estimé par l'éleveur : Cantal / Puy de dôme pour les particuliers ; France pour les magasins spécialisés)

Le choix a été d'optimiser l'organisation du travail :
- en externalisant la découpe au regard de la distance et du temps que cela représentait

✓ Conduite zootechnique par rapport à la stratégie de commercialisation

Période de vente :
toute l'année

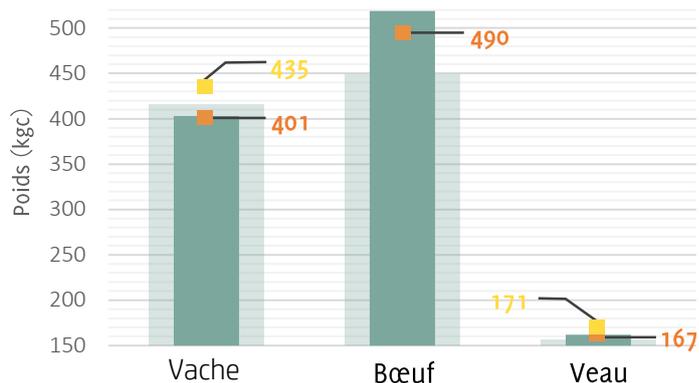


Catégories animales

✓ Catégories animales vendues

Nombre	BIO	VD
17 VSLM	100 %	47 %
26 broutards	0 %	0 %
1 bœuf	100 %	100 %
12 vaches	100 %	33 %

✓ Poids des animaux vendus



■ Ferme A - Circuit court ■ Ferme A - Circuit long ■ Circuit court - Moyenne des 8 exploitations ■ Circuit long - Moyenne des 8 exploitations

Gamme de produits



Colis à composition imposée

morceaux découpés

PRIX : Colis « classique » (10 ou 5 kg) → 15,40 €/kg
 Colis « grillade » (5 ou 9 kg) → 17,10 €/kg
 Colis « intermédiaire » (9 kg) → 16,30 €/kg

PRIX : Colis « classique » (5 ou 8kg) → 17,10 €/kg
 Colis « grillade » (5 ou 8 kg) → 17,10 €/kg

détails

✓ Composition des colis

- 1kg de Roosbeef « Classique » (bœuf)
 - Entrecôtes
 - Faux filets
 - Bavette
 - Rumsteak
 - Steak
 - 2 kg Pot au feu
 - 2 kg de Bourguignon
 - 1 kg de Braiser
-
- 0,3 kg de jarret « Classique » (veau)
 - 1 kg de tendron
 - 0,7 kg de côtes
 - 1 kg de rôti avec os
 - 1kg de rôti sans os
 - 1,5 d'escalopes
 - 1,54 kg de blanquettes

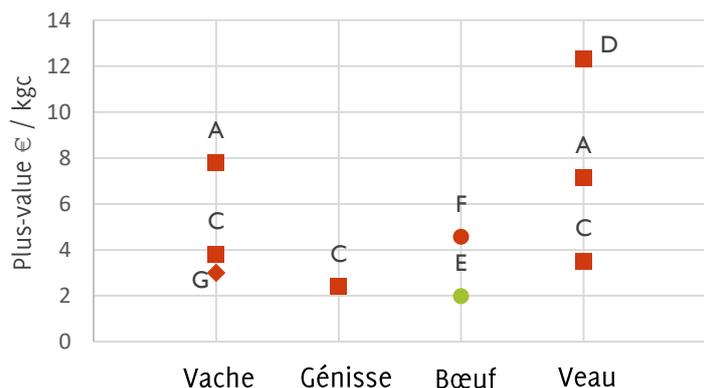
→ Tarifs de la livraison :

- Colis de 5kg : 30€ ttc / colis
- Colis de 10 kg : 38€ ttc / colis
- 2€/kg supplémentaire jusqu'à 30 kg

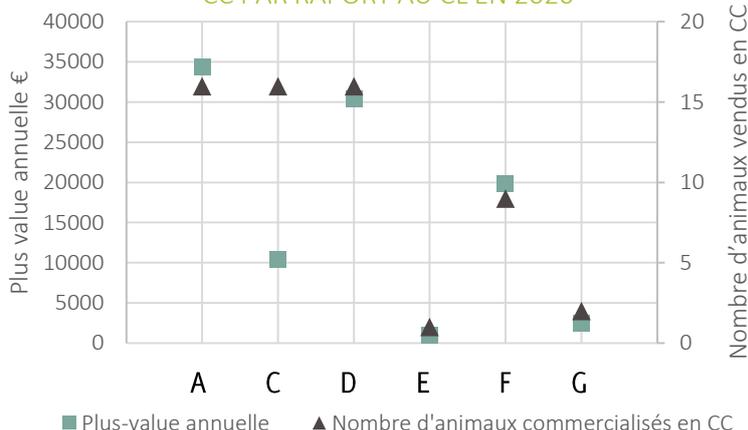
- ✓ Composition adaptée au gabarit de l'animal et dont la répartition des morceaux se fait à part égale de ce que l'on peut trouver dans un animal;
- ✓ Pour les colis de 5 kg, pas de roosbeef pour garantir l'équilibre matière des colis (le roosbeef étant un morceau de poids « relativement important »)

Résultats économiques

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



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





Équilibre matière

- ✓ **Cagette à composition fixe** : répartition à part égale de ce que l'on peut retrouver dans une bête ;
- ✓ La transformation permet de s'adapter à l'évolution des modes de consommation au fil des saisons :
 - *Exemple* : transformation des invendus en produits secs
- ✓ Les magasins respectent l'équilibre en lui prenant un assortiment cohérent : leurs demandes s'orientent préférentiellement vers du haché et des morceaux de l'arrière



Saisonnalité des commandes

- ✓ **Régule sa production à la source** (évite les vêlages février-mars), pour limiter les ventes de veaux en période estivale (juillet-août) où la demande est plus faible.



Réflexion sur la destination finale des bovins selon les débouchés

- ✓ Le poids de ses vaches est la variable d'ajustement lui permettant de tamponner la fluctuation qu'impose la vente directe.

« Il n'y a pas de règles précises, je m'adapte tout le temps »



Fixation du prix

- ✓ Pour définir le prix de vente, réflexion sur la base de la grille de rémunération de l'opérateur + frais d'abattage + frais de transformation + taux horaire.

Autres

- ✓ **Priorise la livraison des magasins** qui exigent d'avoir une DLC la plus longue possible ;
- ✓ L'éleveur a de grandes difficultés à trouver un boucher qui achète en carcasse entière et non en PAD. Il estime que les colis de 10kg sont voués à l'échec car il observe une baisse des ventes associée à une clientèle qui achète de moins en moins ;
- ✓ L'éleveur a le souhait d'arrêter la vente directe car elle n'est pas suffisamment rémunératrice.

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 de viande [kgv] et Kilo de viande vive [kgvv]

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]

Vente Directe [VD]

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 aux projets BIOREFERENCES et BIOVIANDES (n = 37 exploitations ; année 2020)

- L'éleveur se charge du transport
- Le prestataire se charge du transport
- Une 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

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

* adapté à chaque catégorie



Ferme B

Caractéristiques de l'exploitation

▪ **Typologie** : Veau Sous La Mère (VSLM)



SAU
46 ha



UMO
1,1

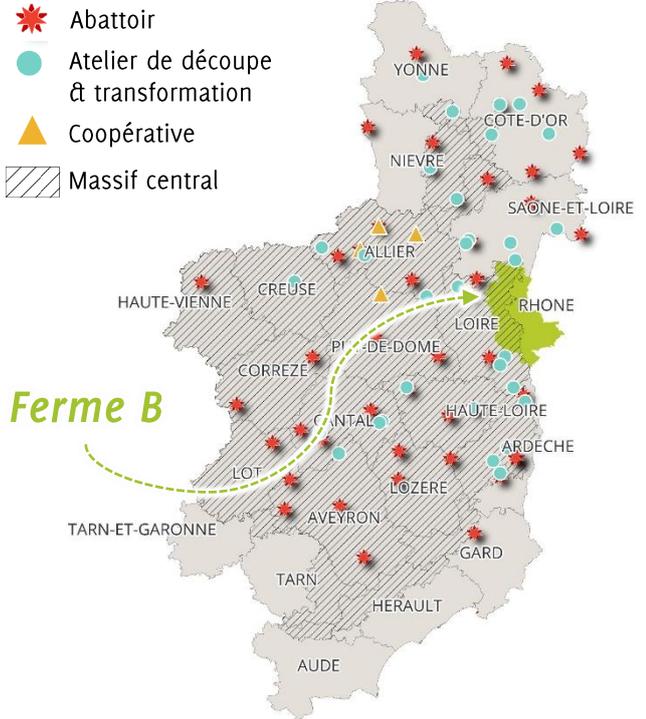


- Rythme de croisière : NON
→ Phase d'augmentation du cheptel
- Autre atelier* : OUI (gîtes)
- Part du CA de l'atelier bovin issu des circuits courts: **100%**

100%

* toute autre production bio/non bio

LEGENDE



CONTEXTE DE L'ETUDE



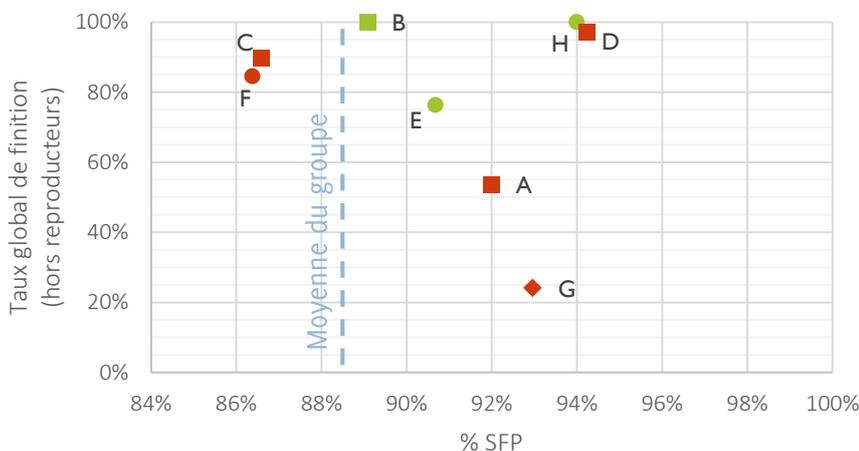
données de la campagne 2020



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 enquêté pour satisfaire ses débouchés.

Profil des enquêtés

STRATEGIE DE FINITION

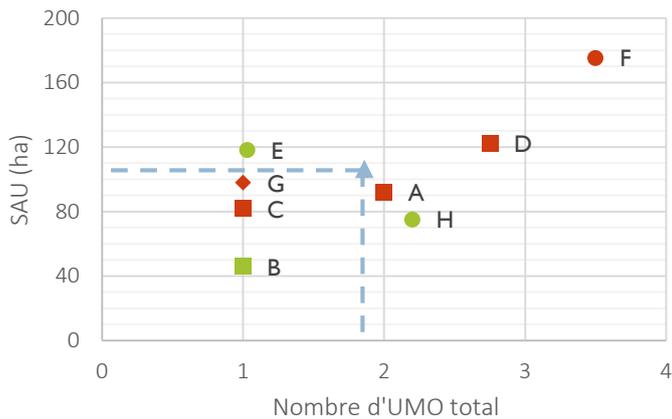


TYPOLOGIE

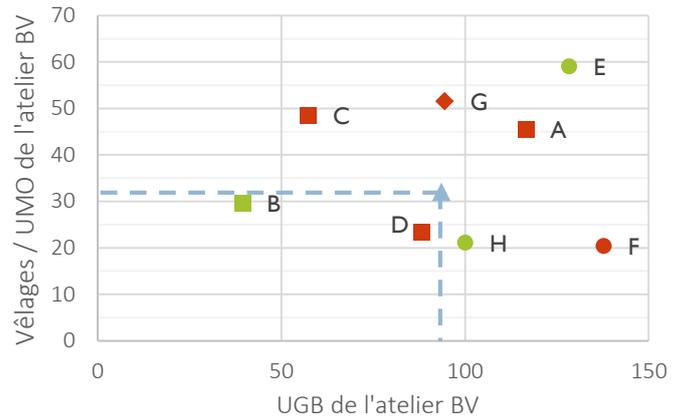
- **Système VSLM** : veaux sous la mère
→ UGB/vêlage : < 1,5
- **Système intermédiaire** : broulard, reproducteur
→ UGB/ vêlage : 1,5 - 1,8
- **Système Bœuf** : bœufs (JB)
→ UGB/vêlage : > 1,8

Données techniques

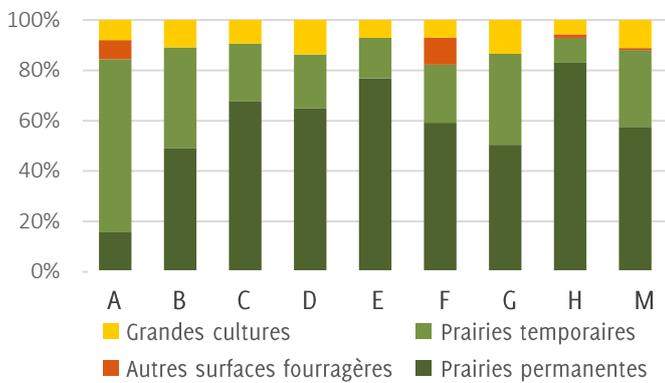
TAILLE DE L'EXPLOITATION



TAILLE DE L'ATELIER



ASSOLEMENT



UTILISATION DU PÂTURAGE

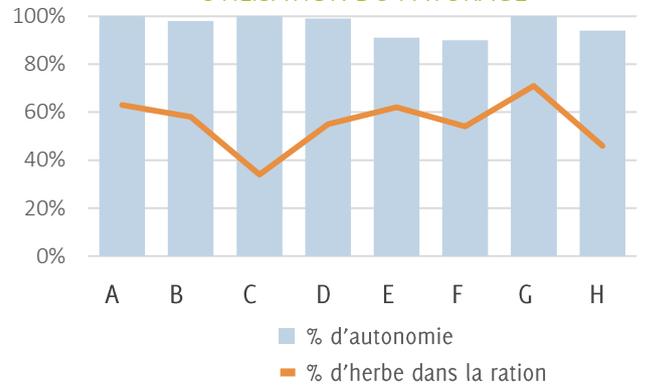
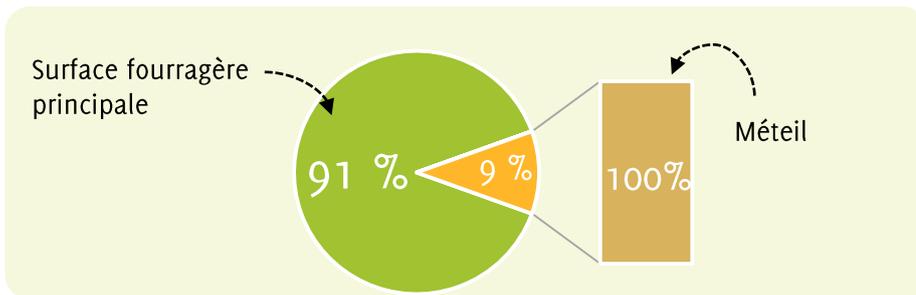


Schéma global de fonctionnement

PRODUCTION VÉGÉTALE

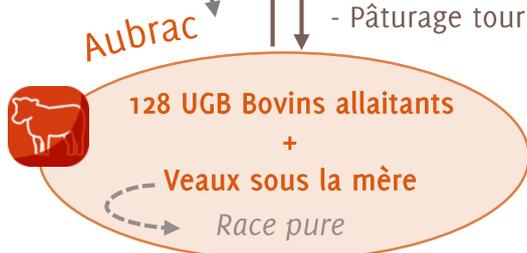


* Répartition selon les dires de l'éleveur
** Prestataire

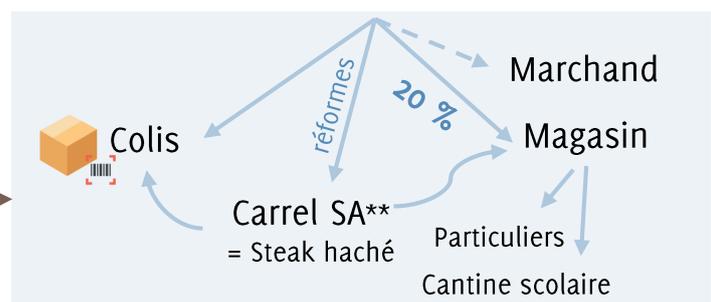
Phase d'augmentation du cheptel

Consommation

- Chargement annuel : 0,97 UGB/ha SFP
- 367 kg de concentré / UGB
- Pâturage tournant



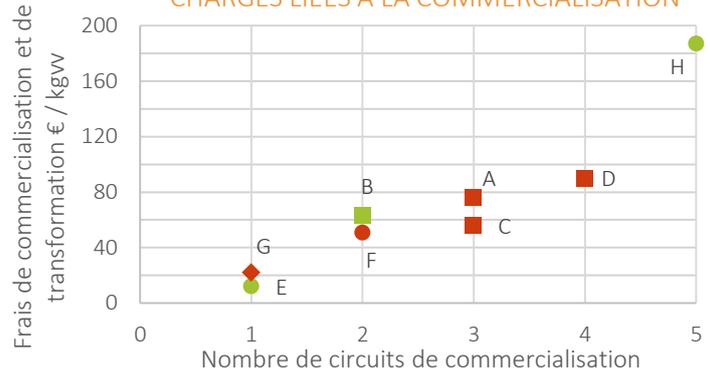
COMMERCIALISATION *



Circuits de commercialisation

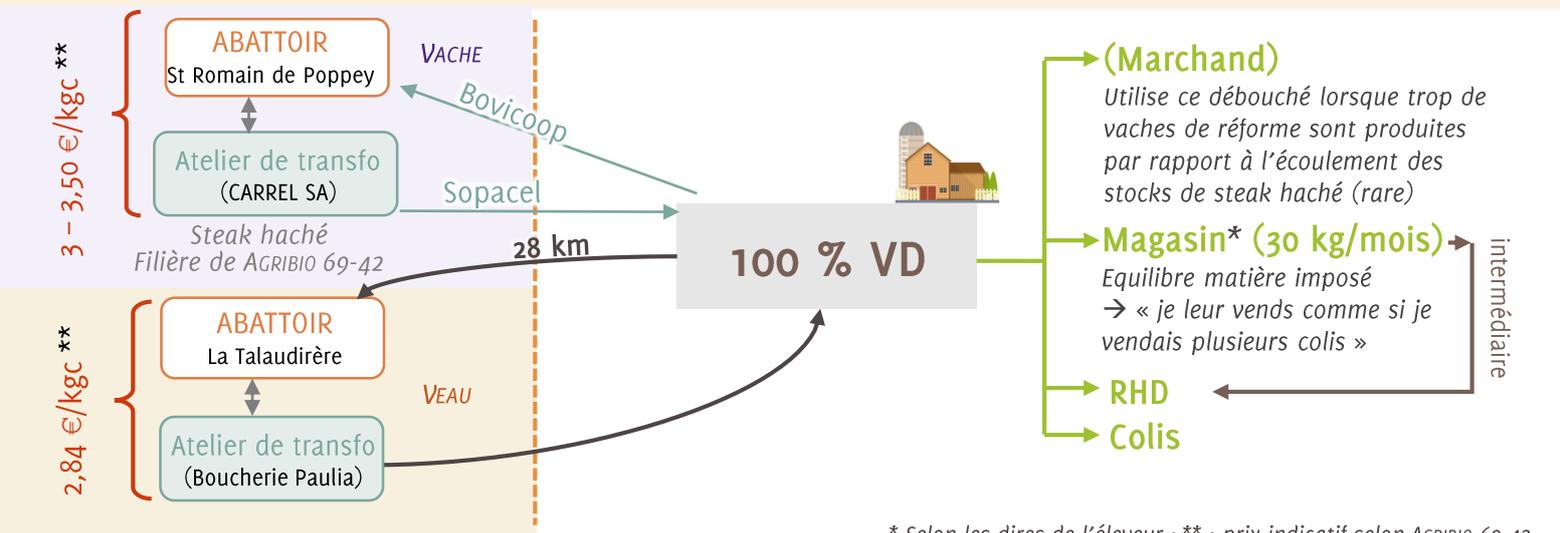
% Circuit court (hors reproducteurs)	Boucherie / Traiteur	Magasin	RHD	Magasin de producteur	Colis (avec ou sans livraison)	AMAP	Marché
A	30%	x		x	imposé		
B	100%	x			imposé		
C	50%	23%	x		Imposé		
D	93%	X	x		Imposé		x
E	14%				Imposé		
F	78%				Imposé		X
G	14%				Imposé		
H	100%	x	x	80%	imposé	X	

IMPACT DU NOMBRE DE CIRCUITS SUR LES CHARGES LIEES A LA COMMERCIALISATION



Organisation

✓ Schéma d'organisation des différents circuits de commercialisation



* Selon les dires de l'éleveur ; ** : prix indicatif selon AGRIBIO 69-42

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

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

- externalise la découpe et utilise la filière steak haché développée par AGRIBIO 69-42 (anciennement ARDAB) car peu chronophage et appropriée : 1/ aux contraintes de temps qu'impose la production de veaux 2/ aux besoins de ses débouchés (notamment la RHD)

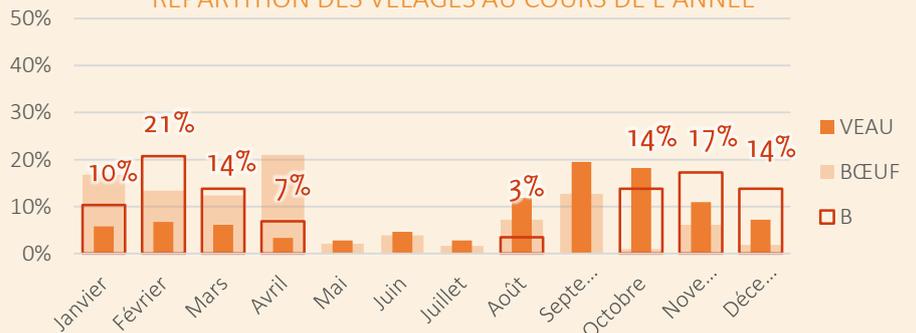
✓ Conduite zootechnique par rapport à la stratégie de commercialisation



Période de vente :
toute l'année

- Reprise du cheptel : vêlages étalés → souhait de les regrouper entre novembre et avril ;
- Les quelques vêlages en juillet/août permettent d'avoir un petit lot de veaux à vendre en décembre/janvier

REPARTITION DES VÊLAGES AU COURS DE L'ANNEE



Catégories animales

✓ Catégories animales vendues

Nombre	BIO	VD
9 VSLM (123 kgc)	100 %	100 %
1 jeunes bovins*	100 %	100 %
3 génisses* (127 kgc)	100 %	100 %
3 vaches	100 %	100 %

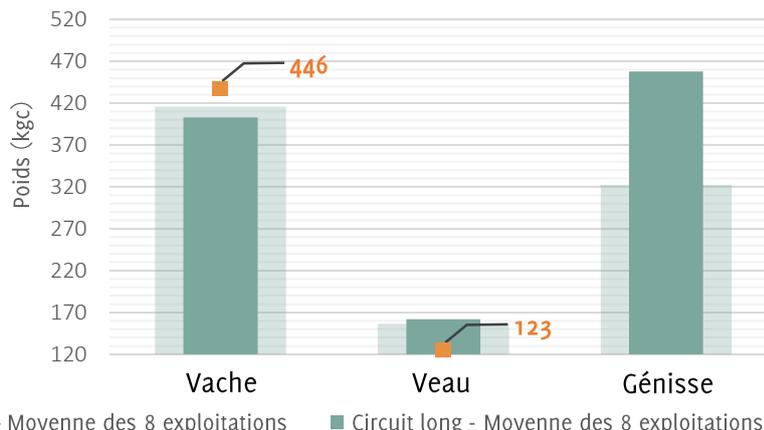
■ Ferme B - Circuit court

■ Ferme B - Circuit long

■ Circuit court - Moyenne des 8 exploitations

■ Circuit long - Moyenne des 8 exploitations

✓ Poids des animaux vendus



Gamme de produits



Colis à composition imposée
morceaux découpés

PRIX : 10 kg → 15,50 €/kg à 16,50 €/kg

✓ Composition adaptée au gabarit de l'animal et dont la répartition des morceaux se fait à part égale de ce que l'on peut trouver dans un animal;

✓ Colis spécial « steak haché » : 3 kg (25 unité) ou 6 kg

PRIX : colis de steak haché → 13,50 €/kg à 14,50 €/kg

✓ Préparation de viande hachée : bloc de 10 kg

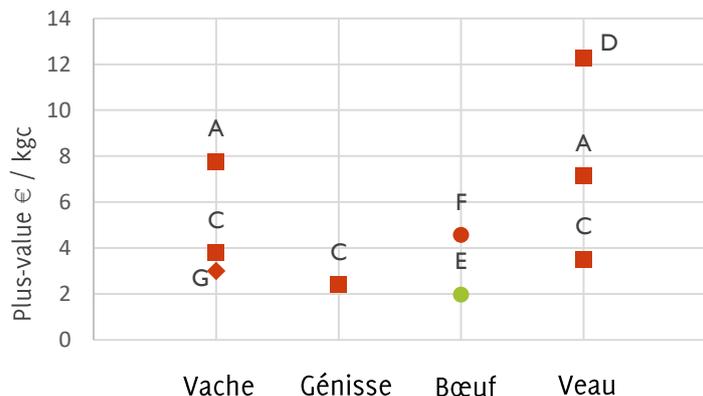
détails

✓ Composition des colis

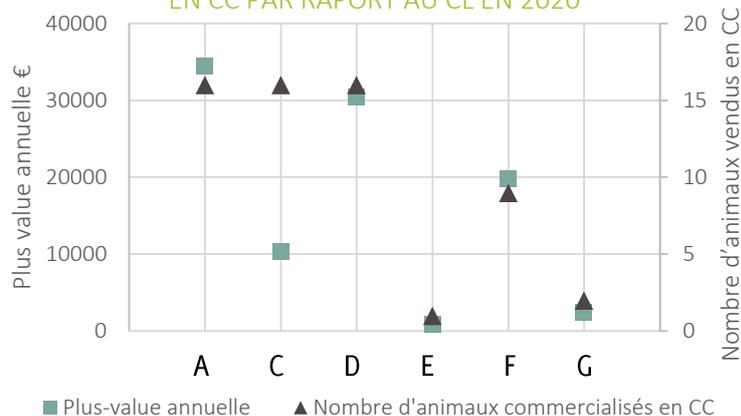
- 3 x 2 escalopes minimum
- 4 x 750g de blanquette
- 1 rôti d'épaule avec os
- 1 rôti d'épaule sans os
- 1 rôti côte découverte
- 1 x 2 côtelettes
- 400g d'osso bucco
- 2 x 180g paupiettes

Résultats économiques

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





Équilibre matière

- ✓ **Colis à composition fixe** : répartition à part égale de ce que l'on peut retrouver dans une bête ;
- ✓ La demande en steak haché est suffisamment importante pour que la plupart de ses vaches de réforme soient valorisées dans la filière développée par AGRIBIO 69-42. Ainsi, en combinant les besoins de la RHD en steak haché avec ceux des particuliers (en colis), pas de problème d'équilibre matière;
- ✓ **Vend à un magasin spécialisé** qui exige des morceaux de petits formats (ex : rôtit de 500g);
- ✓ **Capacité de stockage des steaks hachés surgelés limitée** → vend à un marchand privé ses vaches de réforme lorsque ses stocks ne s'écoulent pas suffisamment rapidement.

« J'ai discuté avec le magasin afin que nous trouvions un accord entre ses besoins et les miens. Aujourd'hui, il me prend un peu de tout de telle sorte que cela "ne casse pas" mes colis à destination des particuliers. »



Saisonnalité des commandes

- ✓ La fluctuation de la demande de la RHD est compensée par une demande plus importante des autres circuits de commercialisation notamment celui lié aux particuliers qui consomment en période estivale plus de préparation haché.

« Ça m'arrange un peu d'avoir cette saisonnalité car je vais pouvoir fournir plus de préparation hachée à mes clients l'été; c'est la période idéale pour ce type de produit. C'est aussi la seule période de l'année où j'arrive à garder les côtes et entrecôtes de bœuf. »



Réflexion sur la destination finale des bovins selon les débouchés

- ✓ **L'âge n'est pas un critère de choix primordial** tant que les veaux ont moins de 8 mois (âge variable, compris entre 4,5 mois et 8 mois).
- ✓ **Priorise l'état d'engraissement (minimum 2) et la conformation (U ou R)** au poids, bien que selon l'éleveur, pour être rentable, il est essentiel que le veau fasse plus de 110 kg.
- ✓ Ça Le critère «couleur» n'est plus vraiment un problème, ni un critère de qualité en veau bio.

« Il est beaucoup plus facile d'avoir plus de latitude en vente directe qu'en filière longue où les critères sont stricts. »



Fixation du prix

- ✓ Pour définir le prix de vente, réflexion sur la base du prix rémunéré par la filière longue (8€/kgc) auquel s'ajoute les frais de transport (estimés à 11€), d'abattage et de découpe ainsi qu'une « **petite marge** » ;
- ✓ Souhait d'être compétitif et donc de proposer un prix inférieur à ce que le boucher peut proposer : la logique repose sur la prise en considération des frais liés au déplacement à la ferme pour le consommateur.



Autres

- ✓ L'objectif est d'approvisionner **une fois/mois le magasin** « Près de chez vous », de répondre ensuite aux commandes de la restauration scolaire (12 kg de viande hachée/mois) puis de proposer ce qu'il reste aux clients (liste d'attente). Initialement, la mairie traitait directement avec l'éleveur pour la restauration scolaire mais afin d'optimiser la logistique de la livraison, il a été convenu de passer par l'intermédiaire du magasin. Cette stratégie a également l'avantage de pouvoir leur offrir une gamme complémentaire de produits biologiques (et de regrouper les commandes);
- ✓ Souhait de développer un nouveau circuit : **boucher traiteur** qui lui prendrait des carcasses entières (en cours);
- ✓ L'éleveur a **développé une gamme de produit à la demande du consommateur : bloc de viande hachée (10kg)**

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 de viande [kgv] et Kilo de viande vive [kgvv]

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

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

Restauration Hors domicile [RHD]

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]

Vente Directe [VD]

LEGENDES

BIOPREFERENCES

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

BIOVIANDES

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

▲ Moyenne de l'ensemble des exploitations appartenant aux projets BIOPREFERENCES 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



Caractéristiques de l'exploitation

▪ Typologie : Veau Sous La Mère (VSLM)



SAU
82 ha



UMO
1



▪ Rythme de croisière : NON

▪ Autre atelier* : NON

▪ Part du CA de l'atelier bovin issu des circuits courts:

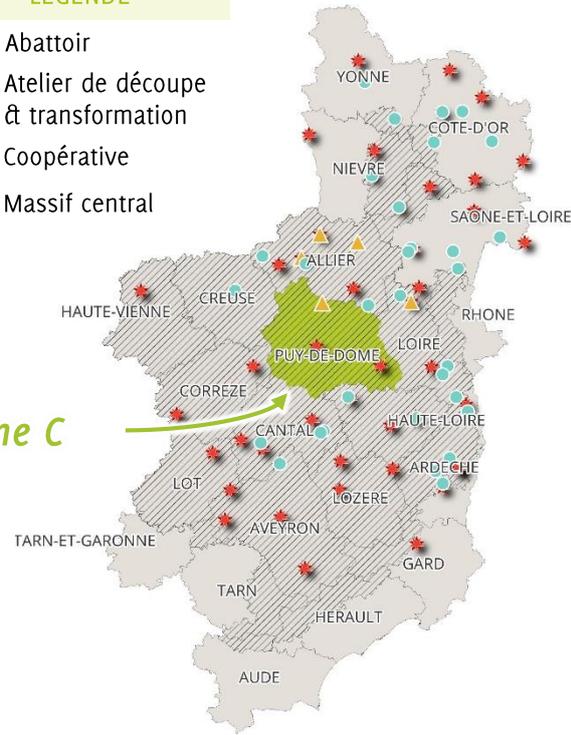
35%

* toute autre production bio/non bio

LEGENDE

- Abattoir
- Atelier de découpe & transformation
- Coopérative
- Massif central

Ferme C



CONTEXTE DE L'ETUDE



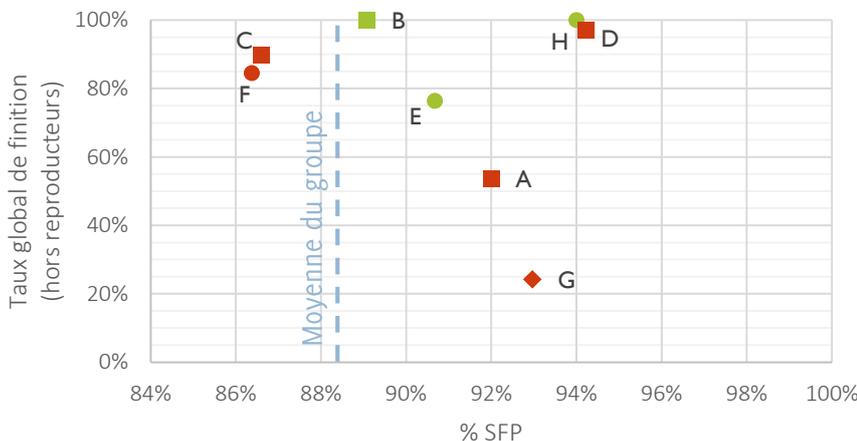
données de la campagne 2020



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 enquêté pour satisfaire ses débouchés.

Profil des enquêtés

STRATEGIE DE FINITION

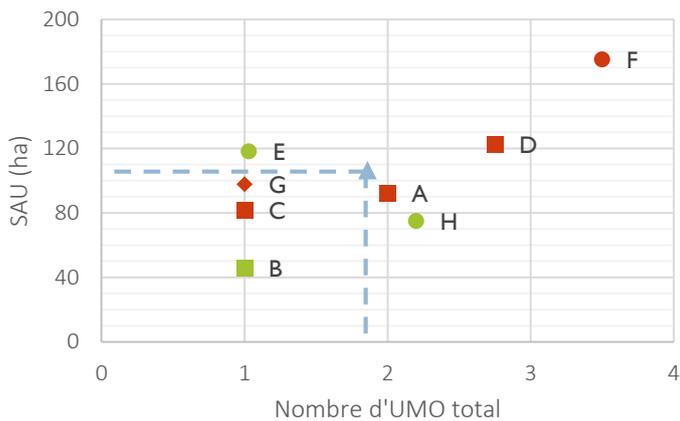


TIPOLOGIE

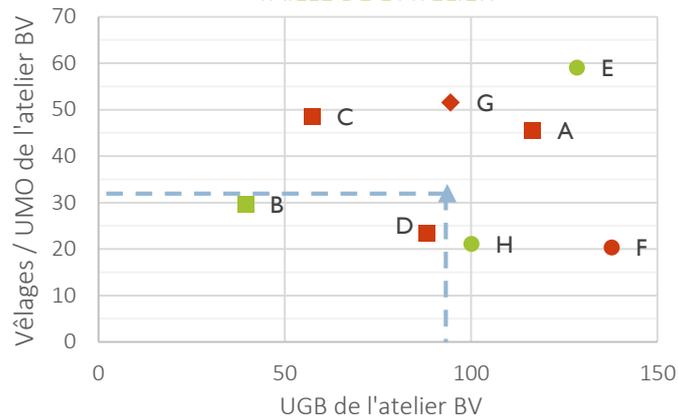
- **Système VSLM** : veaux sous la mère
→ UGB/vêlage : <1,5
- **Système intermédiaire** : broutard, reproducteur
→ UGB/ vêlage : 1,5 – 1,8
- **Système Bœuf** : bœufs (JB)
→ UGB/vêlage : > 1,8

Données techniques

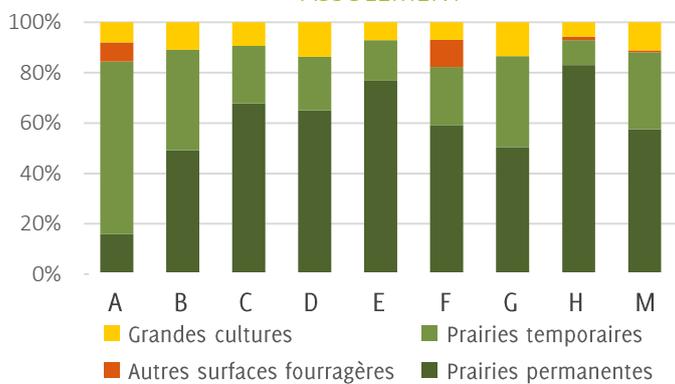
TAILLE DE L'EXPLOITATION



TAILLE DE L'ATELIER



ASSOLEMENT



UTILISATION DU PÂTURAGE

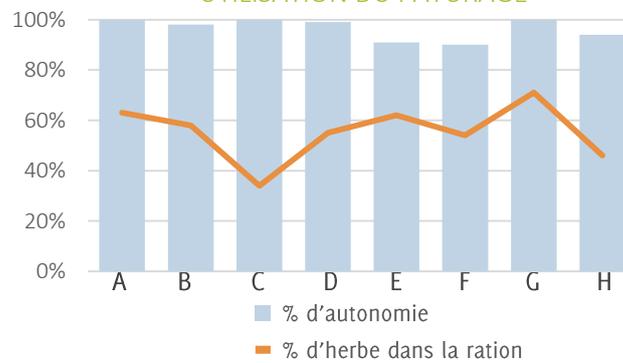
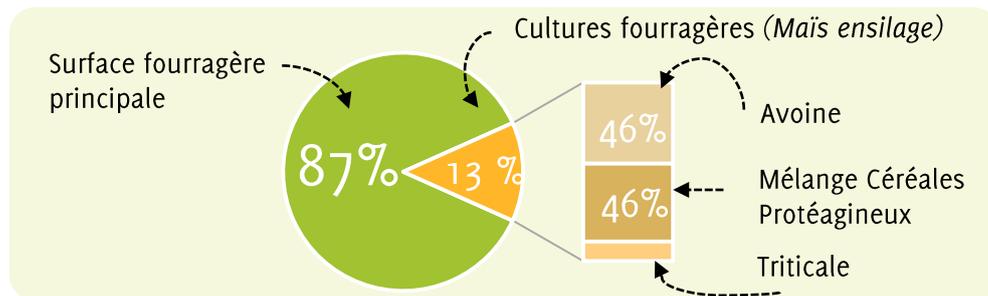


Schéma global de fonctionnement

PRODUCTION VÉGÉTALE

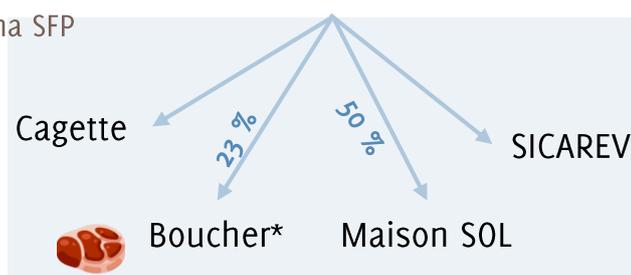


* Selon le livret, 27% des veaux = VD donc par déduction avec les dîres de l'éleveur (« 50% en circuit courts ») → 23% des veaux partent en boucherie

Consommation

- Chargement annuel : 0,81 UGB/ha SFP
- 740 kg de concentré / UGB
- Pâturage tournant dynamique

COMMERCIALISATION



Montbéliarde

57 UGB Bovins allaitants + Veaux sous la mère

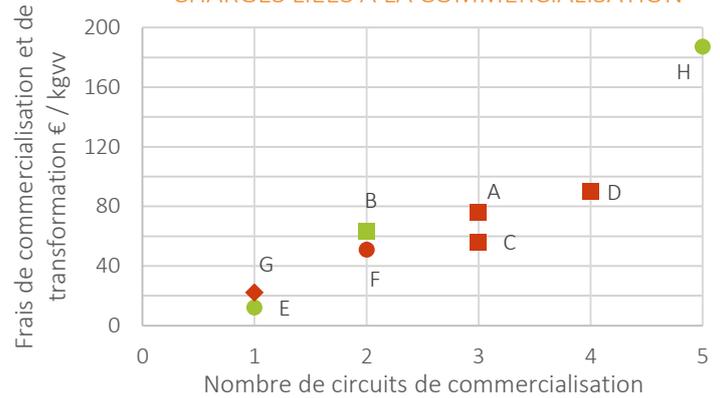
Croisement avec de la charolaise

Achat de veaux → régulation

Circuits de commercialisation

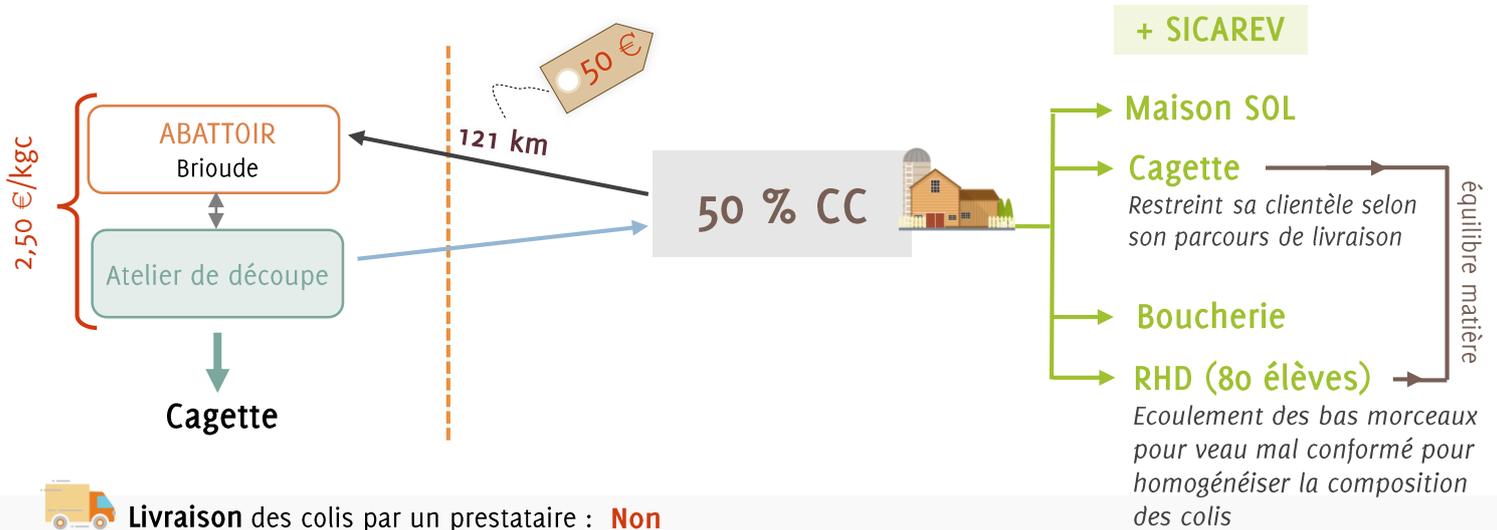
% Circuit court (hors reproducteurs)	Boucherie / Traiteur	Magasin	RHD	Magasin de producteur	Colis (avec ou sans livraison)	AMAP	Marché
A	30%	x		x	imposé		
B	100%		x		imposé		
C	50%	23%	x		Imposé		
D	93%		x		Imposé		x
E	14%				Imposé		
F	78%				Imposé		x
G	14%				Imposé		
H	100%	x		x	80% imposé	x	

IMPACT DU NOMBRE DE CIRCUITS SUR LES CHARGES LIEES A LA COMMERCIALISATION



Organisation

✓ Schéma d'organisation des différents circuits de commercialisation



- ✗ Le choix a été d'optimiser l'organisation du travail :
- en externalisant la découpe au regard de la distance et du temps que cela représentait
 - en réalisant une livraison / mois à date fixe afin, entre autre, de fidéliser sa clientèle MAIS en cas de petit décalage lié à un imprévu, les particuliers tout comme le boucher sont relativement compréhensifs.

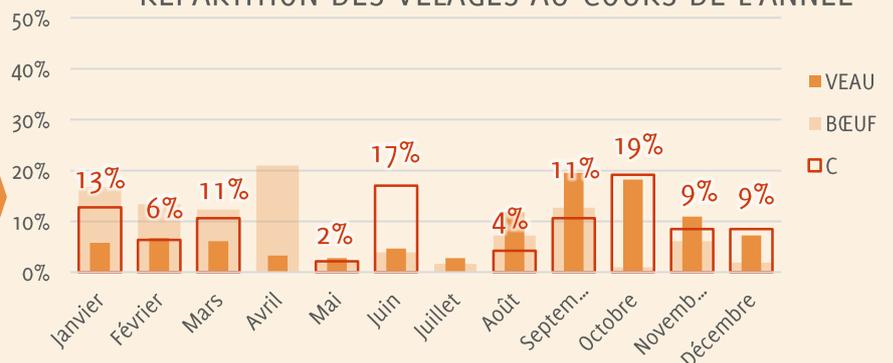
✓ Conduite zootechnique par rapport à la stratégie de commercialisation



Période de vente :
toute l'année

- Achat de veaux & vaches pleines lui permettant de réguler au mieux sa production par rapport à la demande

REPARTITION DES VÊLAGES AU COURS DE L'ANNEE



Catégories animales

✓ Catégories animales vendues

Nombre	BIO	VD
51 VSLM	100 %	27 %
3 génisses	66 %	33 %
10 vaches	80 %	10 %

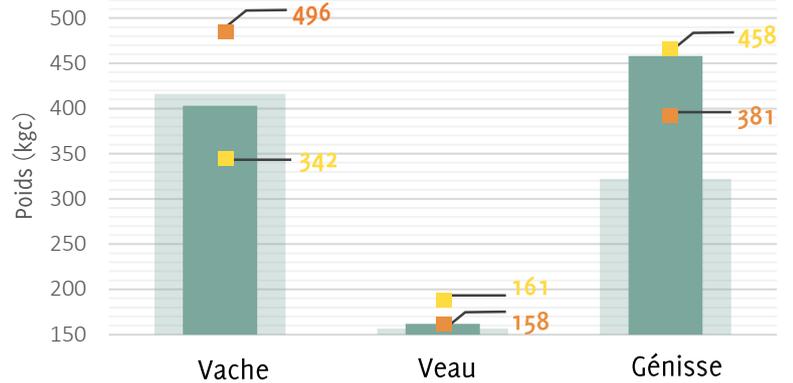
■ Ferme C – Circuit court

■ Ferme C – Circuit long

■ Circuit court – Moyenne des 8 exploitations

■ Circuit long – Moyenne des 8 exploitations

✓ Poids des animaux vendus



Gamme de produits



Colis à composition imposée

morceaux découpés

PRIX : : colis de 7 kg → 17 € / kg soit 119 €

- ✓ Composition adaptée au gabarit de l'animal et dont la répartition est faite pour limiter la quantité de « bas morceaux » dans les colis à destination des particuliers (→ colis « spécial » RHD)
- ✓ Poids : 7 kg → 1/16 veaux

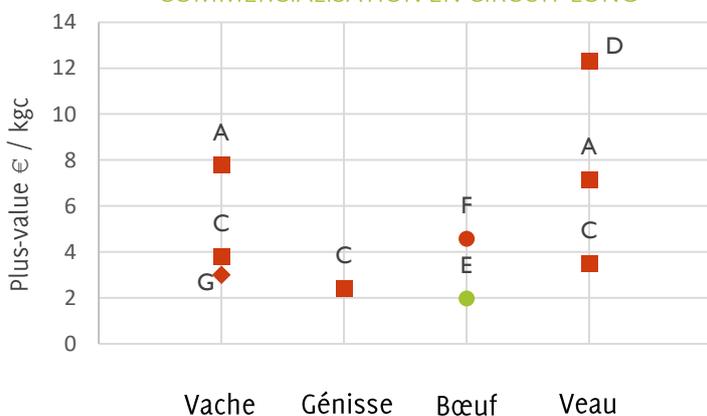
détails

✓ Composition des colis

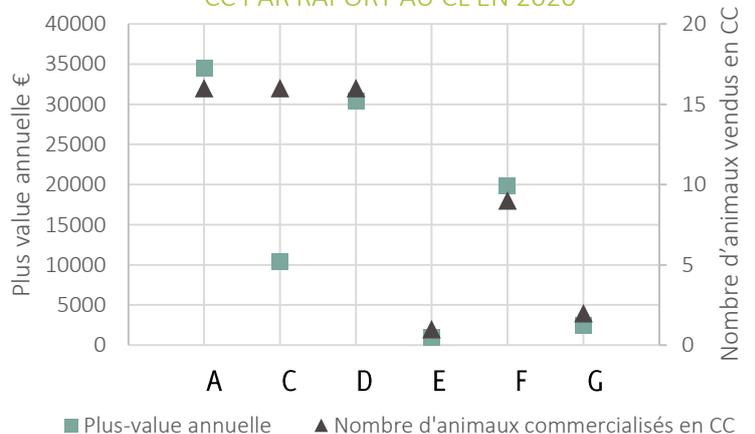
- 3 x 2 escalopes minimum
- 4 x 750g blanquette
- 1 rôti épaule avec os
- 1 rôti épaule sans os
- 1 rôti côte découverte
- 1 x 2 côtelettes
- 400g d'osso bucco
- 2 x 180g paupiettes

Résultats économiques

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





Equilibre matière

- ✓ **Cagette à composition fixe** : répartition à part égale de ce que l'on peut retrouver dans une bête
- ✓ La combinaison « restauration scolaire + colis » a permis de se prémunir contre la part plus importante de bas morceaux que pouvait engendrer la production de veaux moins bien conformés. L'éleveur 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'invendus pour autant. La stratégie implique de ne livrer que de petits volumes de blanquette et n'a pas pour vocation à être développée davantage au risque de créer un déséquilibre matière.
- ✓ **Vend au boucher des carcasses entières** [(couleur rosée (2,4-2,5))].

« Certains bouchers mixtes (label rouge et bio) ont du mal à trouver des veaux de "qualité label" en bio. Il faut rappeler que la bio répond à des obligations de moyens et pas à des obligations de résultats, sans exigence qualitative spécifique à la fin. »



Saisonnalité des commandes

- ✓ La fluctuation de la demande de la RHD est compensée par une plus grosse commande lors de la rentrée scolaire. Il se peut également que la restauration scolaire prennent des meilleures morceaux.
- ✓ **Régule sa production à la source** (évite les vêlages février-mars), pour limiter les ventes de veaux en période estivale (juillet-août) où la demande est la plus faible.



Réflexion sur la destination finale des bovins selon les débouchés

- ✓ Même qualité (poids et degrés de finition) qu'en filière longue → le but n'étant pas que le consommateur pense qu'il est la variable d'ajustement. Il s'avère que le critère «couleur» n'est plus vraiment un problème, ni un critère de qualité en veau bio.

« Du moment que la viande est tendre, assez grasse et que la conformation est là, la couleur n'est un problème ni pour les bouchers, ni pour les clients. »



Fixation du prix

- ✓ Pour définir le prix de vente, réflexion sur la base du **coût de production**, en veillant à ne pas se comparer au prix de vente en filière longue (sans tenir compte de tous les coûts réels de la ferme). Autrement dit, sur la base du coût de production et des frais externes : (80 cts/kg de carcasse pour l'abattage + 50 € transport en vif + entre 2 et 2.5 € / kgc pour la prestation de découpe [pour un service soigné]) + frais de livraison et amortissement de la remorque (CUMA), hors temps de main d'œuvre.



Autres

- ✓ Priorise la livraison des magasins qui exigent d'avoir une DLC la plus longue possible.
- ✓ L'éleveur a de grandes difficultés à trouver un boucher qui achète en carcasse entière (et non en PAD) et estime que les colis de 10kg sont voués à l'échec car il observe une baisse des ventes, associée à une clientèle qui achète de moins en moins.
- ✓ Souhait d'arrêter la vente directe car pas suffisamment rémunératrice.

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 de viande [kgv] et Kilo de viande vive [kgvv]

Restauration Hors Domicile [RHD]

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]

Vente Directe [VD]

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 aux projets 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

Ferme G



Caractéristiques de l'exploitation

▪ Typologie : Bœuf



SAU
118 ha



UMO
1,03



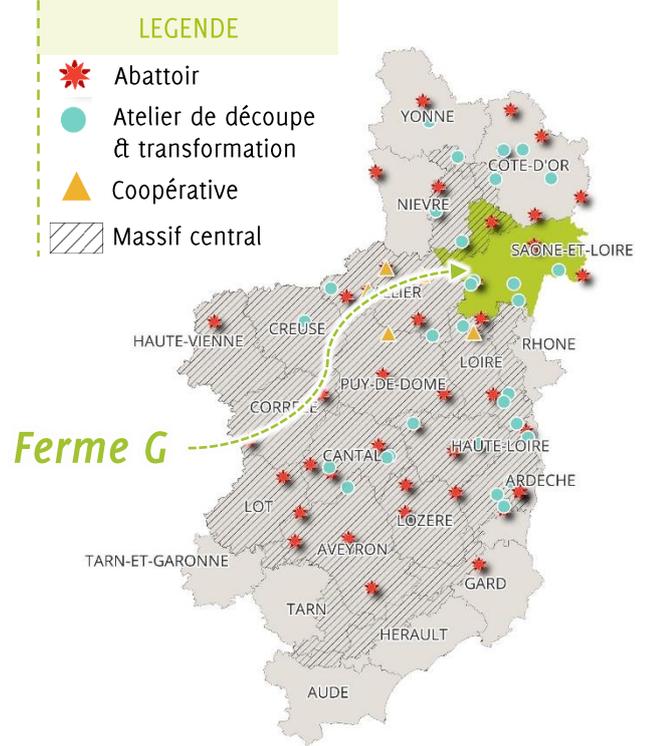
▪ Rythme de croisière : NON

▪ Autre atelier* : NON

▪ Part du CA de l'atelier bovin issu des circuits courts:

14%

* toute autre production bio/non bio



CONTEXTE DE L'ETUDE

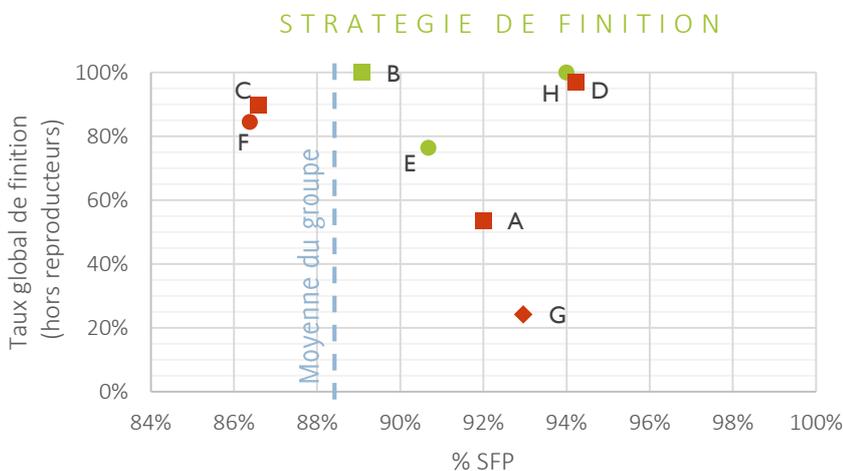


données de la campagne 2020



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 enquêté pour satisfaire ses débouchés.

Profil des enquêtés

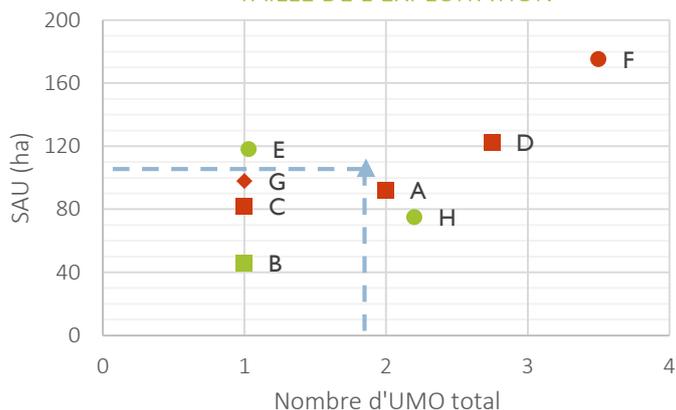


TYPLOGIE

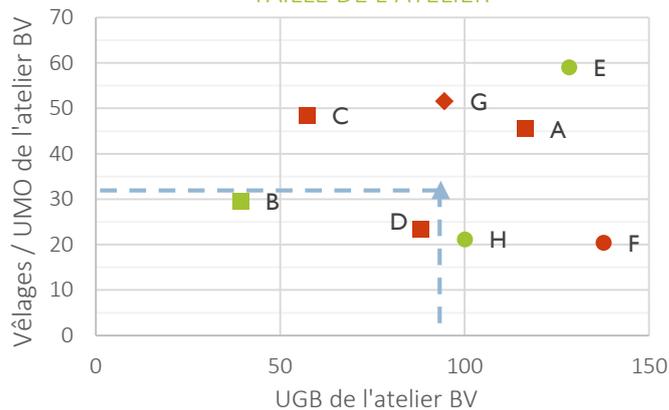
- **Système VSLM** : veaux sous la mère
→ UGB/vêlage : <1,5
- **Système intermédiaire** : broutard, reproducteur
→ UGB/ vêlage : 1,5 - 1,8
- **Système Bœuf** : bœufs (JB)
→ UGB/vêlage : > 1,8

Données techniques

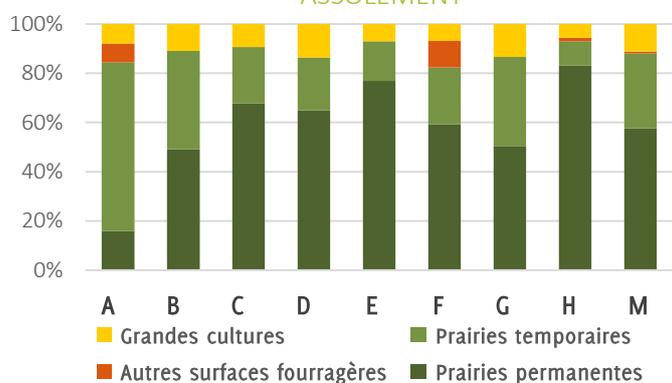
TAILLE DE L'EXPLOITATION



TAILLE DE L'ATELIER



ASSOLEMENT



UTILISATION DU PÂTURAGE

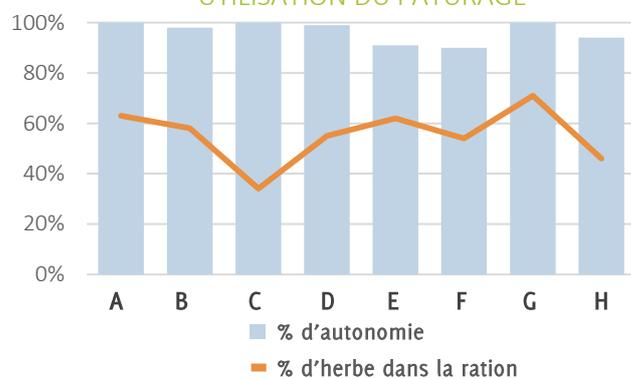
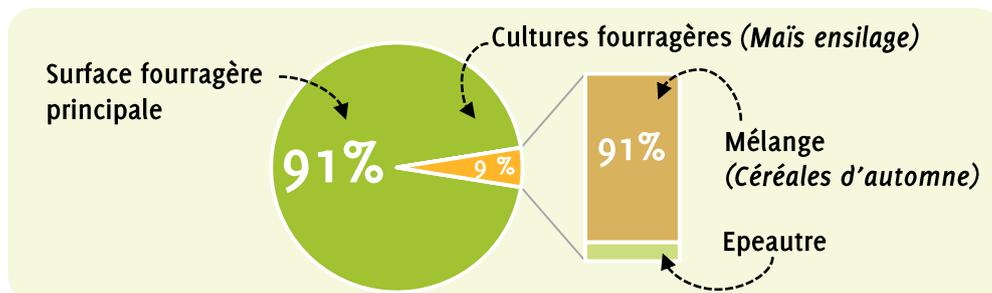


Schéma global de fonctionnement

PRODUCTION VÉGÉTALE



* Répartition selon les dires de l'éleveur

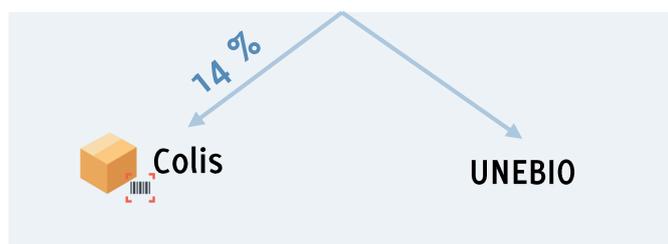
Achat de vaches pleines → **Charolais** (régulation)

Consommation

- Chargement annuel : 1,16 UGB/ha SFP
- 382 kg de concentré / UGB
- Pâturage tournant

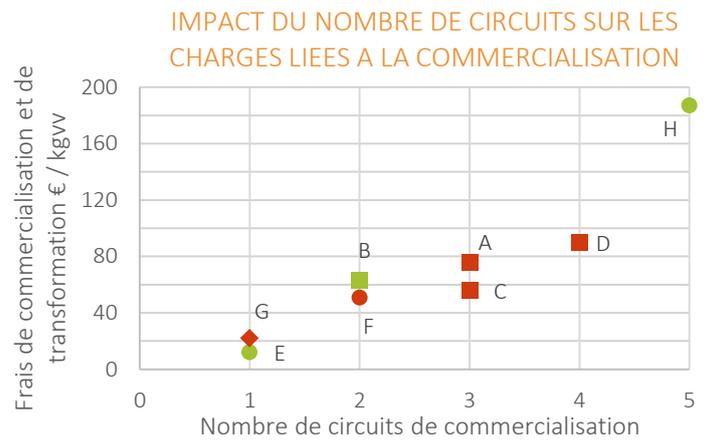
128 UGB Bovins allaitants (Race pure)

COMMERCIALISATION *



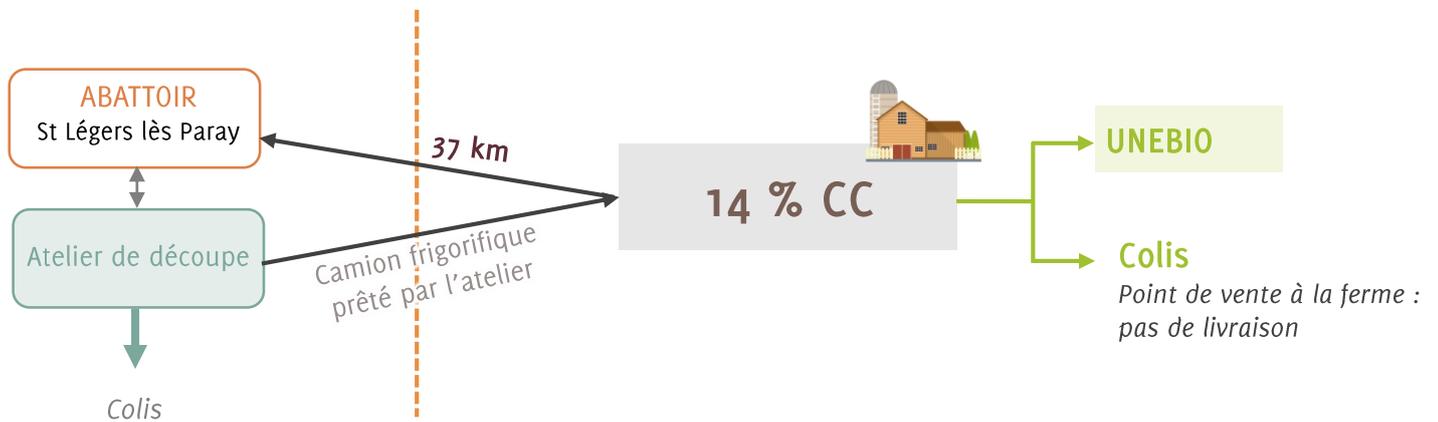
Circuits de commercialisation

	% 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

✓ Schéma d'organisation des différents circuits de commercialisation



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

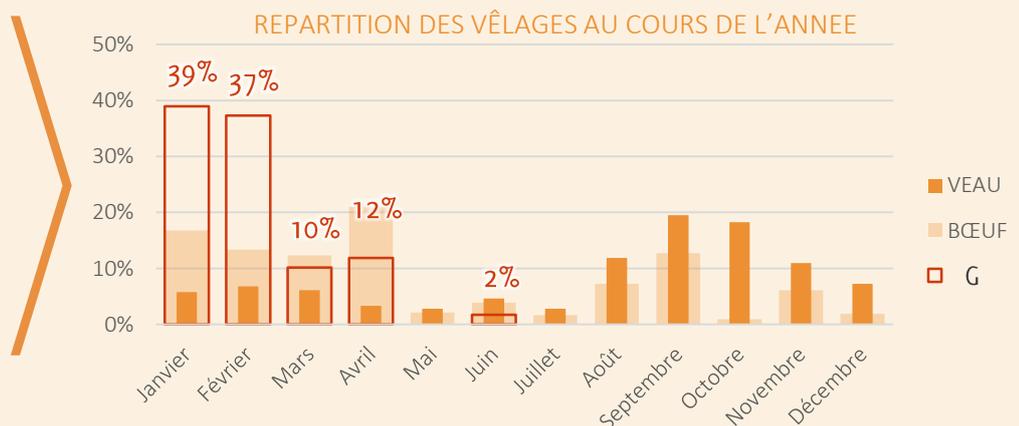
- ☒ Le choix a été fait de ne pas prendre trop de temps pour la vente directe (débouché complémentaire) :
 - ↳ la ferme est l'unique point de retrait des colis
- ☒ L'objectif est de vendre en moyenne **1 gros bovin / mois** et que les colis soient écoulés en une seule soirée (le vendredi) :
 - ↳ location d'un camion réfrigéré auprès de l'atelier de découpe (faisant office de stockage d'appoint)

✓ Conduite zootechnique par rapport à la stratégie de commercialisation



Période de vente :
Avril à Décembre

Garder un équilibre vis-à-vis
du temps de travail l'hiver,
période des vêlages



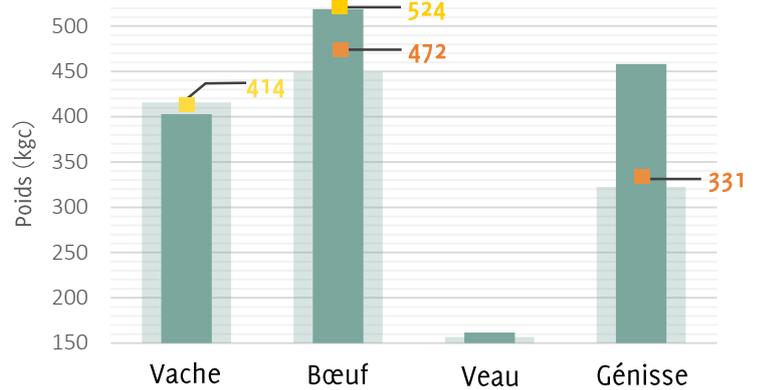
Catégories animales

✓ Catégories animales vendues

Nombre	BIO	VD
1 VSLM (118 kgc)	100 %	47 %
2 jeunes bovins*	100 %	100 %
4 génisses	100 %	100 %
10 bœufs	100 %	10 %
26 vaches	100 %	0 %

■ Ferme G - Circuit court ■ Ferme G - Circuit long ■ Circuit court - Moyenne des 8 exploitations ■ Circuit long - Moyenne des 8 exploitations

✓ Poids des animaux vendus



Gamme de produits



Colis à composition imposée

morceaux découpés et transformation (saucisse, mergez)

PRIX : Colis standard → 13,90 €/kg
Colis transformé → 15,50 €/kg

- ✓ **Composition adaptée au gabarit de l'animal** et dont la répartition des morceaux se fait à part égale de ce que l'on peut retrouver dans un animal;
- ✓ **2 types de colis au choix :** « standard » ou « transformé »
Tous les morceaux de l'arrière sont transformés en préparation hachée à la demande (saucisse, chair à tomate,...), c'est-à-dire que le client peut choisir le type de préparation qu'il souhaite. La seule exigence de l'éleveur est que cette part doit représenter environ 45% du volume du colis (soit 4,5 kg pour un colis de 10kg).

→ Privilégie les génisses aux vaches et les petits formats aux grands, pour être en mesure de respecter au mieux l'équilibre dans ses colis de 5 kg.

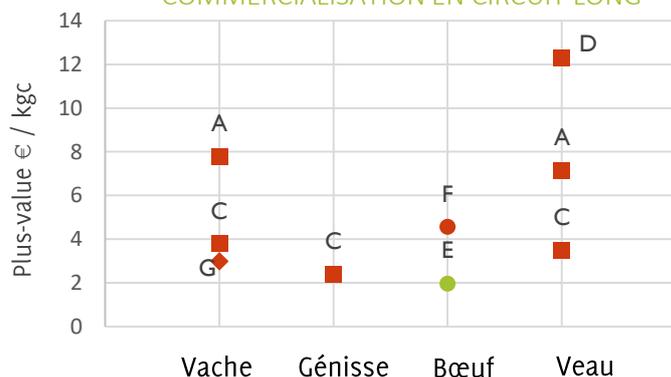
détails

✓ Composition des colis

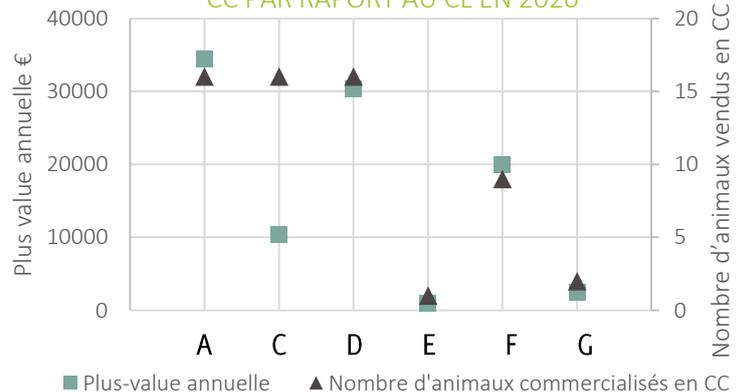
- 55% de morceaux à cuisson rapide
 - 45% de morceaux à cuisson lente OU préparation haché (steak haché, saucisse,...)
-
- 1,25 kg de bifteck *Exemple de colis transformé*
 - 0,30 kg de bavette
 - 0,80 kg d'entrecôte
 - 1kg de faux filet
 - 1kg de rosbif
 - 1,20 kg de braisé
 - 4,5 kg de préparation haché (steak haché, mergez,...)

Résultats économiques

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





Équilibre matière

- ✓ **Cagette à composition fixe** : répartition à part égale de ce que l'on peut retrouver dans la bête
- ✓ La transformation permet de **s'adapter à l'évolution des modes de consommation** au fil des saisons :
 - ↳ Transformation des invendus en préparation hachée que les clients achètent en complément lors de la récupération de leurs colis.



Saisonnalité des commandes

N'en observe pas



Réflexion sur la destination finale des bovins selon les débouchés

- ✓ Privilégie les animaux les plus lourds et surtout les mieux conformés pour la filière longue.
- ✓ La conformation est très importante (objectif minimum R+), le poids n'est pas la priorité et les petites carcasses ont l'avantage de pouvoir réaliser des morceaux de petites tailles, format idéal pour les colis de 5 kg.
 - « *Que ce soit en vente directe ou en filière longue, la conformation fait tout* »
- ✓ L'éleveur a fait le choix de commercialiser ses vaches en filière longue car elles sont suffisamment bien rémunérées par l'opérateur, et de proposer ses génisses de plus petite conformation à la vente directe. Pour ces mêmes raisons, il a décidé de limiter la commercialisation des bœufs en vente directe, animaux qui ne lui semblent pas adaptés au colis de 5kg qu'il propose.



Fixation du prix

- ✓ Pour définir le prix de vente, réflexion sur la base de la grille de rémunération de l'opérateur + frais d'abattage + frais de transformation + taux horaire.

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 de viande [kgv] et Kilo de viande vive [kgvv]

Restauration Hors Domicile [RHD]

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]

Vente Directe [VD]

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 aux projets 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



Ferme H

Caractéristiques de l'exploitation

▪ Typologie : Bœuf



SAU
75 ha



UMO
2,2



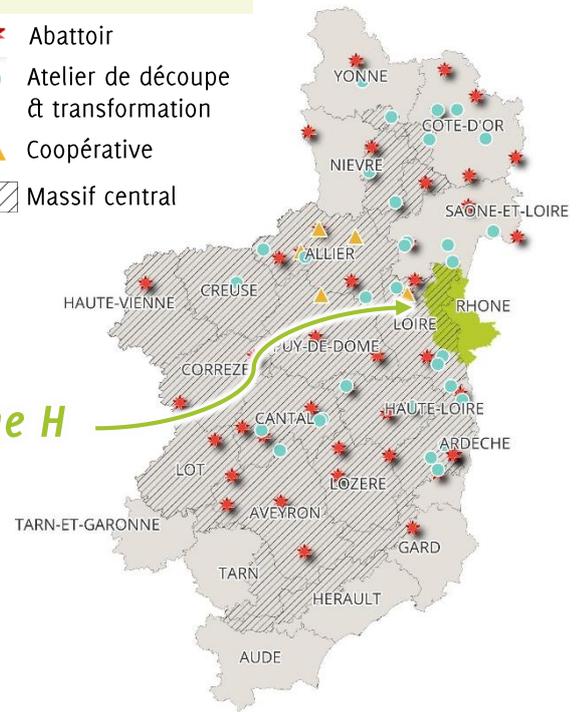
- Rythme de croisière : NON
- Autre atelier* : OUI (activité équine)
- Part du CA de l'atelier bovin issu des circuits courts : **100%**

* toute autre production bio/non bio

LEGENDE

- ★ Abattoir
- Atelier de découpe & transformation
- ▲ Coopérative
- ▨ Massif central

Ferme H



CONTEXTE DE L'ETUDE



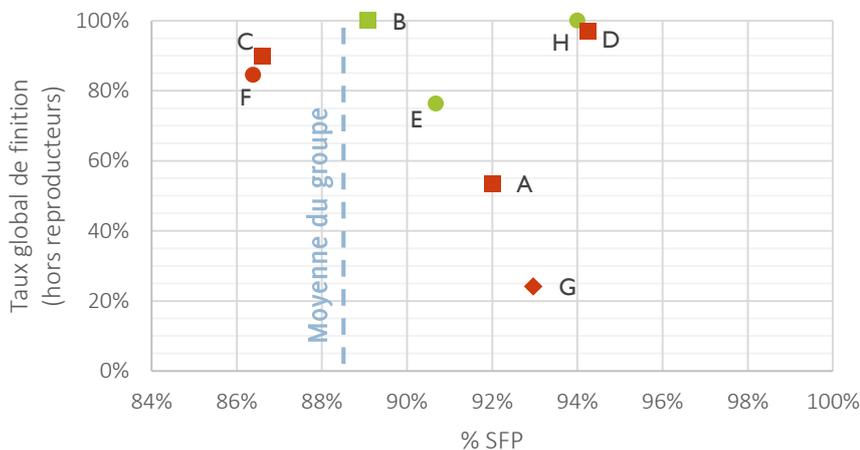
données de la campagne 2020



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 enquêté pour satisfaire ses débouchés.

Profil des enquêtés

STRATEGIE DE FINITION

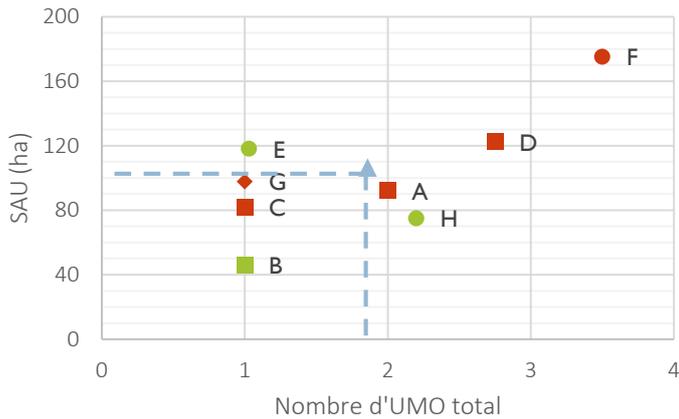


TYPLOGIE

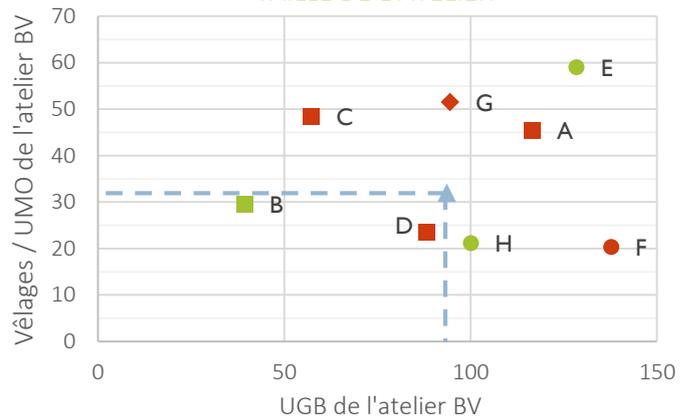
- **Système VSLM** : veaux sous la mère
→ UGB/vêlage : <1,5
- **Système intermédiaire** : broulard, reproducteur
→ UGB/ vêlage : 1,5 – 1,8
- **Système Bœuf** : bœufs (JB)
→ UGB/vêlage : > 1,8

Données techniques

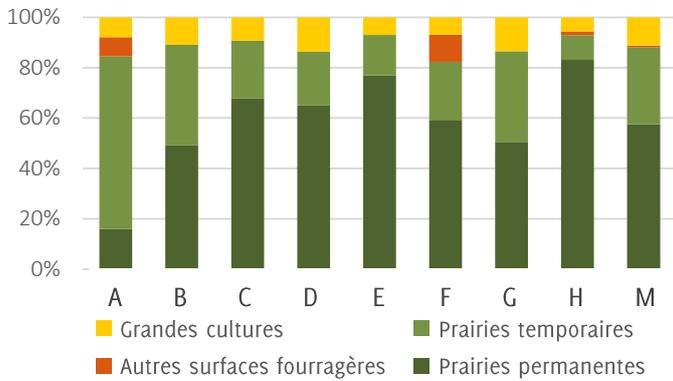
TAILLE DE L'EXPLOITATION



TAILLE DE L'ATELIER



ASSOLEMENT



UTILISATION DU PÂTURAGE

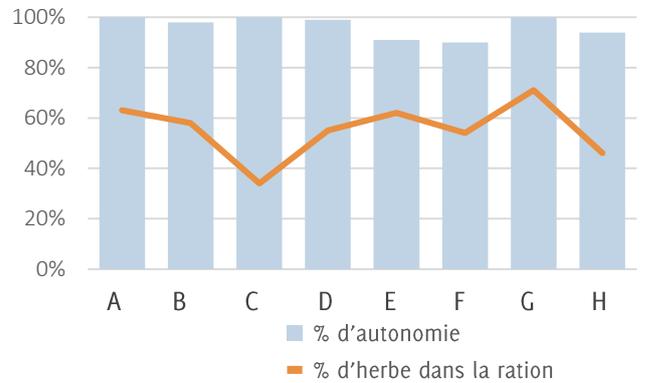
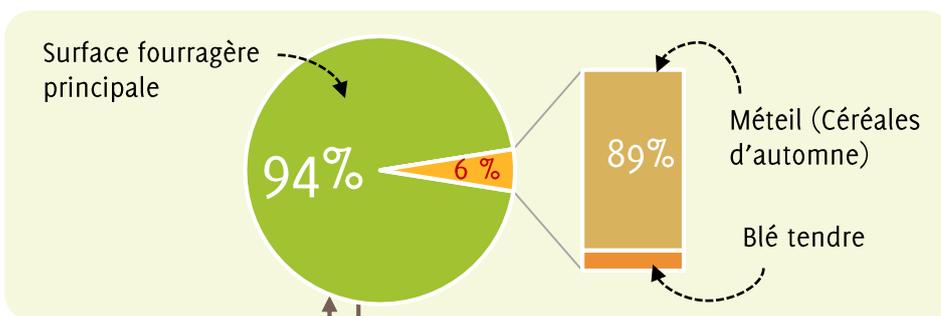


Schéma global de fonctionnement

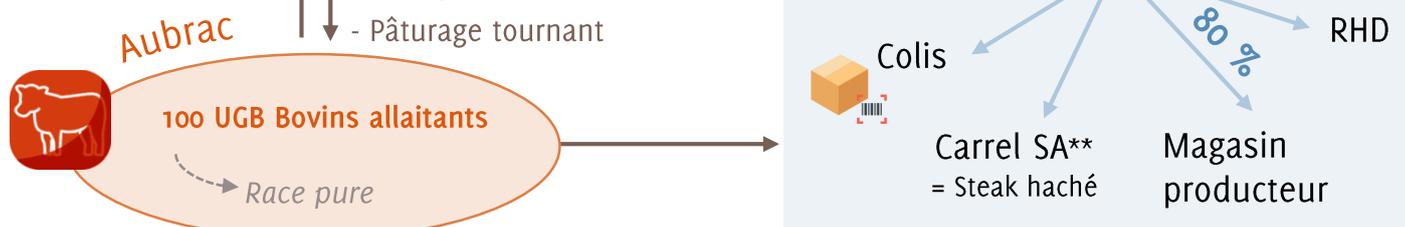
PRODUCTION VÉGÉTALE



Consommation

- Chargement annuel : 1,33 UGB/ha SFP
- 100 kg de concentré / UGB
- Pâturage tournant

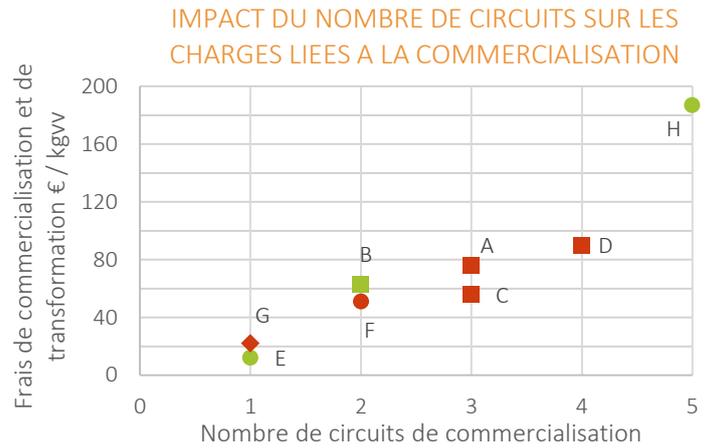
COMMERCIALISATION*



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

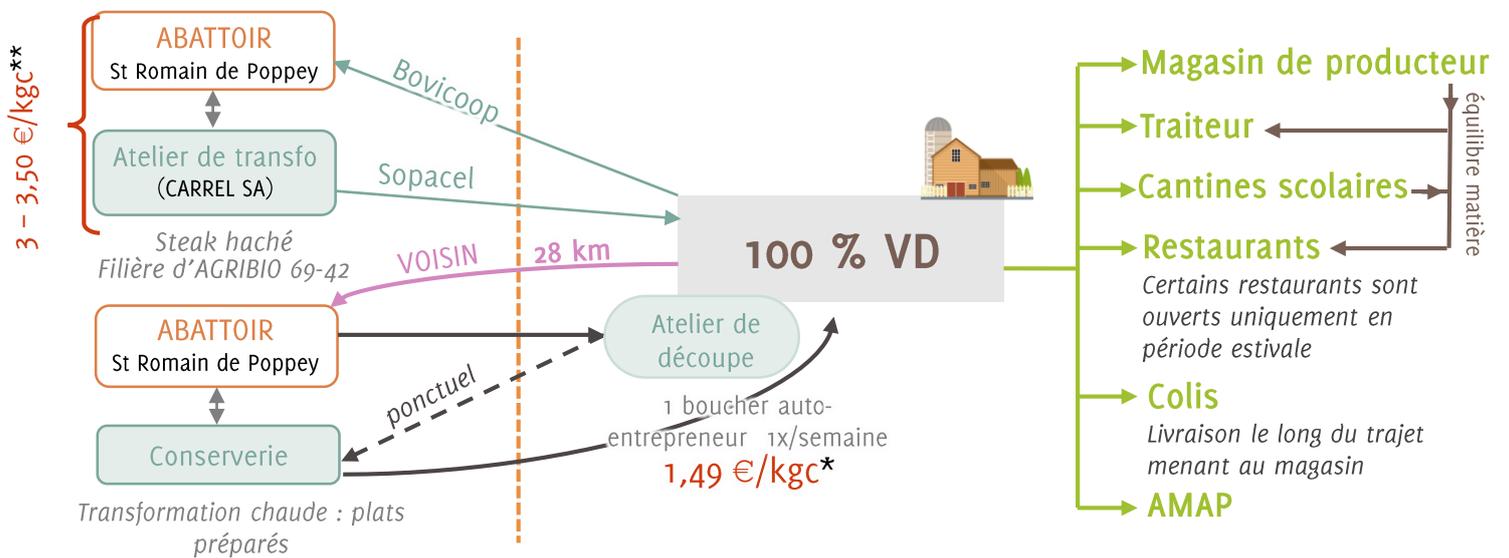
Circuits de commercialisation

% 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

✓ Schéma d'organisation des différents circuits de commercialisation



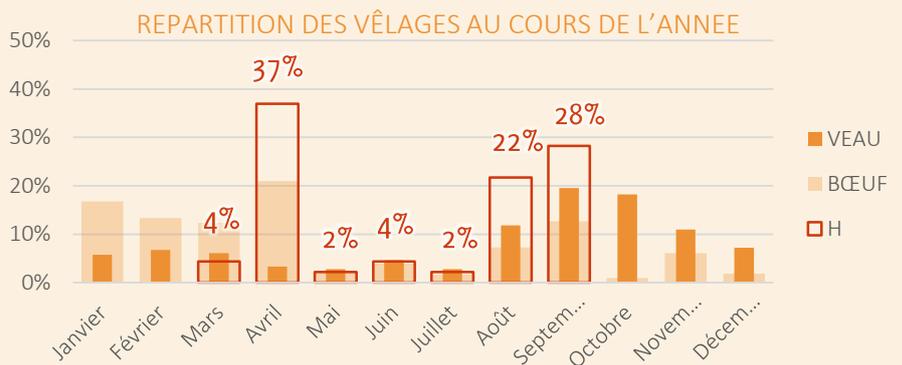
Livraison des colis par un prestataire : Non

- ☒ Le choix a été d'optimiser l'organisation du travail :
 - développer un atelier de découpe a été une opportunité leur permettant d'augmenter la vente directe
 - les livraisons ont été pensées pour permettre de petits détours 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 indicatif selon AGRIBIO 69-42

✓ Conduite zootechnique par rapport à la stratégie de commercialisation

Période de vente : toute l'année

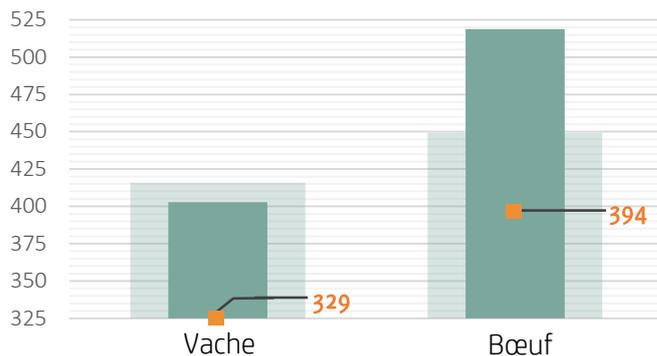


Catégories animales

✓ Catégories animales vendues

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



Colis à composition imposée

morceaux découpés et 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 et plats cuisinés

→ Adapte le prix en fonction :
- de la part transformée
- du poids du colis choisi

détails

✓ Composition des colis

Colis Classique

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

Colis à griller

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

Colis « Été »

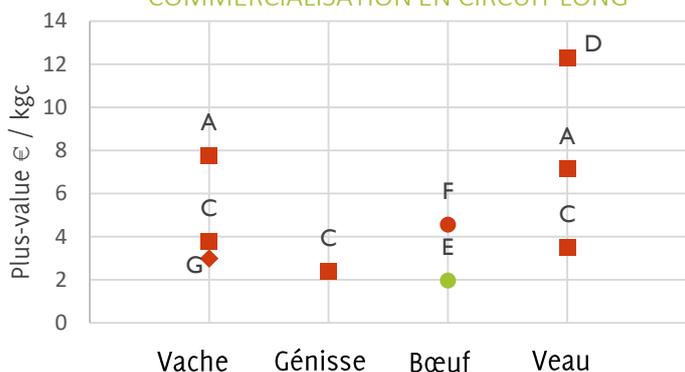
- 50% de morceaux à cuisson rapide
- 25% de saucisse
- 25% de préparation haché



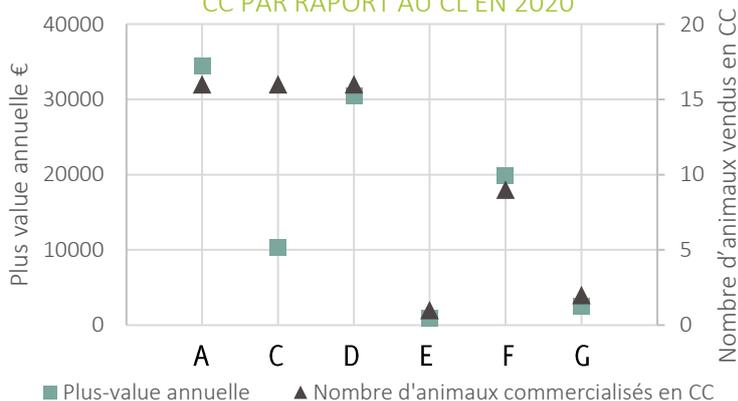
Vente au détail

Résultats économiques

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





Équilibre matière

- ✓ **Cagette à composition fixe** : répartition à part égale de ce que l'on peut retrouver dans une bête ;
- ✓ Lorsque le magasin (situé sur un bassin de population très dense => bon débit) génère un peu d'invendus, écoulement possible en fonction du morceau concerné et de la demande :
 - Soit en steak haché ou en saucisse de bœuf séchée,
 - Soit en RHD,
 - Soit 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, idéals pour préparer du bourguignon l'hiver, sont vendus en « préparation hachée » l'été ;
 - Les morceaux dédiés au pot-au-feu, qui présentent un bon rapport gras/viande, partent également en saucisses l'été ;
 - La conserverie est utilisée pour cuire les morceaux inadaptés à la transformation froide (ex : jarret = beaucoup de nerfs).
- ✓ La **différence de format** entre un bœuf et une vache donne une certaine marge de manœuvre pour limiter le stock lorsque les animaux sont abattus puis vendus alternativement.



Saisonnalité des commandes

- ✓ **Travaille avec un restaurant ouvert uniquement en période estivale** : créer la complémentarité nécessaire avec la restauration scolaire qui ferme ses portes pendant les vacances scolaires
→ basculement des volumes produits du premier circuit vers le second, avec écoulement du stock de steak haché surgelé accumulé au cours de l'année (10 kg et plus / semaine).
- ✓ Il peut arriver que la fluctuation de la demande de la RHD soit compensée par une commande plus importante en période de rentrée scolaire.
- ✓ **L'éleveur régule sa production « à la source »** pour limiter les ventes en période estivale (juillet-août) où la demande est plus faible.



Réflexion sur la destination finale des bovins selon les débouchés

- ✓ Pas de différenciation entre les différents débouchés.
- ✓ Vente d'animaux d'au moins 3 ans.
- ✓ La conformation est très importante, le poids n'est pas la priorité et les petites carcasses permettent de pouvoir réaliser des morceaux de petits formats, adaptés aux colis de 5kg ou au conditionnement pour 4 à 6 personnes.



Fixation du prix

- ✓ Pour définir le prix de vente, compromis entre la rémunération de la carcasse au prix du marché (avec 1 € supplémentaire) 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. »

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 de viande [kgv] et Kilo de viande vive [kgvv]

Restauration Hors Domicile [RHD]

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

BIOPREFERENCES

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

BIOVIANDES

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

▲ Moyenne de l'ensemble des exploitations appartenant aux projets BIOPREFERENCES 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

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

* adapté à chaque catégorie

Rédaction : Monographies conçues et réalisées par Marie BERNARD, élève ingénieur agronome ENSAIA (Université de Lorraine - Nancy) – Spécialité DEFI (stage de fin d'études), encadrée par Anne HAEGELIN, chargée de mission "Filières viandes bio & Politiques agro-environnementales", au sein de la FRAB AuRA



Contact : anne.haegelin@aurabio.org

Avec tous nos remerciements à l'ensemble des conseillers, des éleveurs et des partenaires, qui ont tous consacré du temps lors des entretiens complémentaires, et sans qui cette étude et ces monographies n'auraient pas été possibles. Un grand merci également aux autres stagiaires BIOVIANDES, Simon BROSSILION (action B1) et à Capucine SIMON (action B1) pour le partage de leurs données.

Date de publication (dans le cadre de la tranche 2 du projet) : Septembre 2022

Le projet BioViandes

Via une approche collaborative et une volonté de favoriser une articulation forte entre amont et aval, le projet BIOVIANDES a pour objectif le développement de filières durables de viandes biologiques de ruminants sur le Massif central, valorisant tout particulièrement l'herbe et contribuant au développement local. Pour ce faire, les partenaires visent :

- Un développement concerté des filières viandes bio,
- Un renforcement des capacités des éleveurs bio à engraisser majoritairement à l'herbe,
- Un apport de réflexions/connaissances mobilisables par les acteurs des filières dans leurs démarches de structuration et de recherche de débouchés pour la viande bio de ruminants produits sur le Massif central à base d'herbe.

Ce projet s'articule en deux tranches de fin 2018 à mi-2023.

Partenaires de la tranche 2 :



Maîtrise d'ouvrage et coordination : Pôle Bio Massif Central

VetAgro Sup, campus agronomique de Clermont / 89 avenue de l'Europe - BP 35
63 370 LEMPDES / Tél. : 04 73 98 69 57

<https://www.pole-bio-massif-central.org> et <https://pole-bio-massif-central.org/bioviandes/>

Contact : Myriam Vallas / myriamvallas@free.fr



BioViandes tranche 2 financée dans le cadre de la convention Massif Central par :



agence nationale
de la cohésion
des territoires

