

# REUSSIR SA PRODUCTION DE «VEAUX SOUS LA MERE» (VSLM) EN AGRICULTURE BIOLOGIQUE

Vous souhaitez vous lancer dans l'élevage de veaux sous la mère<sup>1</sup> ?  
Trouvez dans cette fiche des recommandations et des références<sup>2</sup>  
pour vous aider de l'étable à la commercialisation !

Il est indispensable d'adapter ces premières ventes de veau bio au contexte local :

- Il s'agit d'un débouché pour lequel les besoins restent limités (et variables selon les territoires), visant notamment les GMS (grandes & moyennes surfaces et les collectivités) :

=> **Veillez à bien respecter les attentes de la filière. Assurez-vous des circuits de commercialisation (surtout !) avant de démarrer !**

=> **Certains éleveurs choisissent de commercialiser en vente directe.**

**Soyez vigilants aux coûts induits (travail, coûts des prestations...), et à la clientèle potentielle et ses caractéristiques (nombre sur la zone, pouvoir d'achat, âge...)** → + d'infos p. 2-3

- Comme chaque nouvelle production, des questions techniques et logistiques se posent (technicité de l'éleveur / contraintes techniques locales, etc.) :

=> **Vérifiez bien que les principales contraintes puissent être levées pour faire un produit de qualité et adapté à votre charge de travail !** → + d'infos p. 4-6

- Un nouvel atelier doit ramener une plus-value supplémentaire au sein de votre exploitation :

=> **Veillez à réaliser une étude de faisabilité pour un projet d'atelier de veaux bio en vous rapprochant de vos conseillers AB habituels et des acteurs de la filière locale !** → + d'infos p. 7

**Assurez-vous de vos débouchés avant de démarrer !**

## 2 . CONDUITES PRODUITS TYPES COMMERCIALISATIONS DIFFÉRENTES

### Le veau « léger » clair



Vendu de 4 à 6 mois

Poids de carcasse attendu :  
120 à 160 kg

Alimentation lactée

Dédié principalement à la boucherie traditionnelle

### Le veau « lourd » rosé



Vendu de 4 à 8 mois<sup>3</sup>

Poids de carcasse attendu :  
160 à 180 kg

Alimentation lactée puis complémentée

Dédié principalement à la Restauration Hors Domicile (RHD) mais possibilité de vente directe

Attention : la saisonnalité du produit est forte !

## LES ATTENTES EXPRIMÉES PAR LES OPÉRATEURS DE LA FILIÈRE



(1) Répartition par circuit de distribution - Le pourcentage restant pour atteindre 100 % correspond à la vente directe. - **Source : Projet BioViandes.**

### EN BREF !

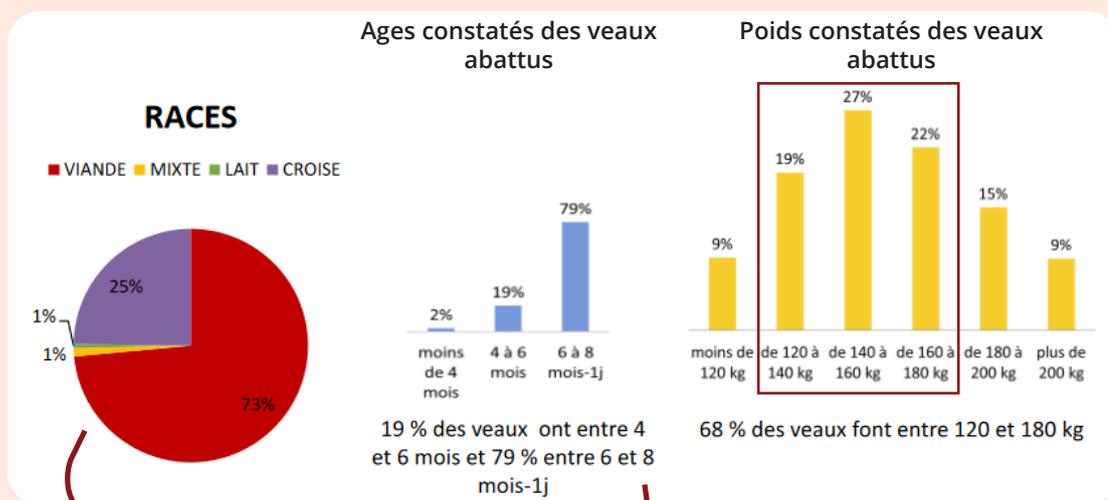
Selon la commercialisation de votre opérateur, le poids, l'état et la couleur peuvent être plus ou moins contraignants pour le choix de la conduite de l'engraissement. L'objectif de  **finition à 3 d'état**  est primordial, et ce quel que soit le débouché.



### CONSEILS !

Il est conseillé de démarrer petit à petit, avec un petit atelier qui se développera au fur et à mesure si ça fonctionne. Faites-vous accompagner par un technicien pour les pesées, l'évaluation de la conformation, du gras, de la couleur... pour un suivi précis des performances zootechniques et donc une production mieux maîtrisée.

## CONSTAT VEAUX TOUTES RACES - Données d'abattage 2017, races à viande



73 % des veaux commercialisés sont issus de races à viande.

98 % des veaux ont l'âge demandé par les acteurs de la filière à l'abattage.

Une marge de progrès est possible sur les poids carcasse puisque seuls 68 % des veaux font entre 120 et 180 kg de carcasse (poids correspondant aux attentes exprimées pour les principaux débouchés hors transformation).



**Attention :** Si vos animaux ne peuvent être valorisés en veaux, vous pouvez les vendre en broutards mais, à ce jour, il n'existe pas de filières en AB, ils seront donc valorisés au prix de la filière conventionnelle.

\*Résultats issus du projet BioViandes



Attention si vous êtes en filière longue, prenez bien en compte la demande de votre opérateur, ou faites une étude de marché en vous rapprochant de votre conseiller !

### Abattage de veaux bio au cours de l'année 2017

Echantillon : 1548 veaux  
Traitement : Projet BioViandes



La planification des sorties est un impératif, à caler avec son opérateur selon les besoins de commercialisation et la ou les périodes de vêlages.

**Point de vigilance :** peu ou pas de débouchés en juillet et août, notamment pour les collectivités.

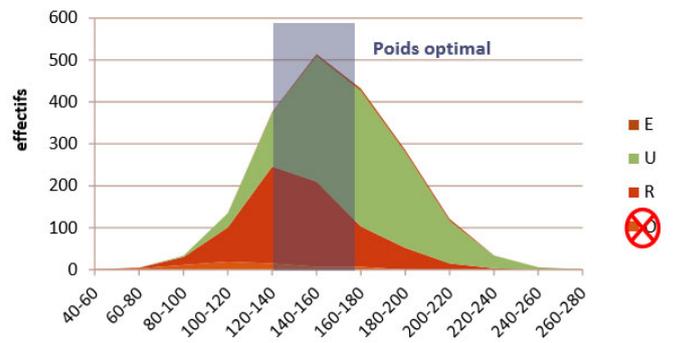


### CONSEILS !

Faites une 1<sup>ère</sup> pesée à la naissance (pour calculer le GMQ) et programmez les suivantes en fonction du poids cible (calendrier de pesées), avec une dernière à faire systématiquement 15 jours avant la date de sortie de l'animal. Le contrôle de performance ou votre conseiller peuvent vous accompagner ici.

### Conformation des veaux bio par classe de poids (kg)

Echantillon : 1904 veaux races à viande  
Traitement : Projet BioViandes

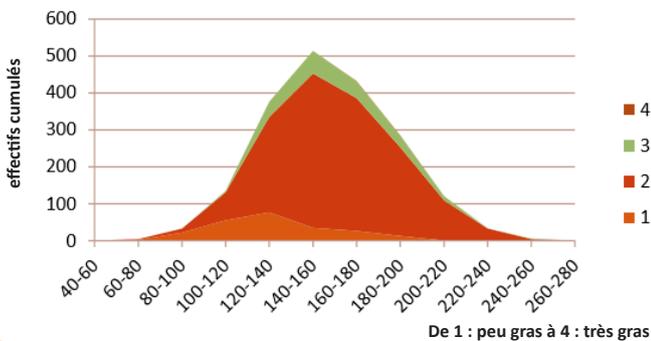


Les veaux O et P ne sont pas recherchés.

Viser un poids optimal entre 120 et 170 kg. Au-delà de 170 kg, la valorisation se fait uniquement en veau de découpe, avec très peu de débouchés existants.

### Etat d'engraissement des veaux bio par classe de poids (kg)

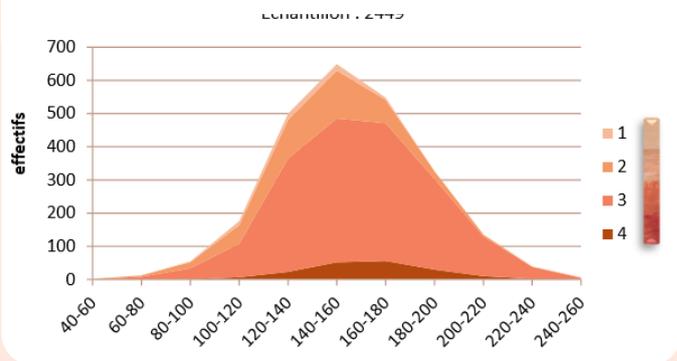
Echantillon : 1904 veaux races à viande  
Traitement : Projet BioViandes



Viser de préférence un optimum de finition (classe d'engraissement) 3 plutôt qu'un optimum de couleur claire (une viande plus rouge peut être « expliquée » aux consommateurs et/ou clients).

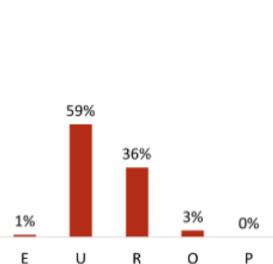
### Couleur des veaux bio par classe de poids (kg)

Echantillon : 2449 veaux  
Traitement : Projet BioViandes



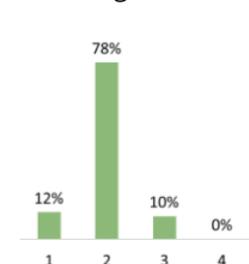
### Caractéristiques des carcasses

#### Conformation



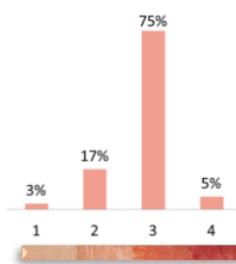
59 % des veaux collectés sont classés U et 36 % R

#### Etat d'engraissement



Seuls 10 % des veaux collectés sont notés 3 et 78 % notés 2  
De 1 : peu gras à 4 : très gras

#### Couleur



20 % des veaux collectés sont notés 1 et 2 et 75 % en 3

\*Résultats issus du projet BioViandes

Pour aller plus loin : <https://pole-bio-massif-central.org/bioviandes/>

# LES ATOUTS ET CONTRAINTES DES SYSTEMES VEAUX SOUS LA MERE BIO

*Quelques informations techniques :*  
Les conseillers réalisant les suivis d'élevages bio dans le cadre du projet BioRéférences ont été interrogés sur les clés de réussite de ces ateliers.



## LA CONDUITE D'ÉLEVAGE

	Veaux rosés clairs légers	Veaux rosés lourds
Surfaces à proximité des bâtiments 	 ✓✓	 ✓
Conduite de la tétée	Agencer le bâtiment pour que cela soit le plus facile pour les mères, les veaux et vous (différents systèmes existent).	

### PAROLE D'ÉLEVEUR



“ Nous sommes toujours présents au moment des périodes clés qui sont le sevrage des vêles et le premier vêlage des génisses. Enfin, les vaches sont bloquées matin et soir au comadis pour la tétée surveillée. Les veaux sont dressés pour téter par l'arrière. Ainsi, lorsqu'ils seront plus lourds, ils pourront «voler» le lait des autres mères privées de leur veau naturel. ”



**CONSEIL !** Attention à ne rien laisser au hasard, et à évaluer vos possibilités avant de vous lancer !

**ATTENTION !** Le cahier des charges de l'agriculture biologique évolue, notamment en ce qui concerne l'accès à l'extérieur pour les animaux ! Renseignez-vous auprès de votre conseiller !

## LA RATION

	Veaux rosés clairs légers	Veaux rosés lourds
Apport de concentrés aux veaux	 Alimentation lactée (lait de la mère ou de tante(s))	 Alimentation lactée puis complémentée
Ration des mères	Pour que les mères puissent produire du lait en quantité et qualité, il faut soigner leur ration. Elle doit être de quantité suffisante et équilibrée en toutes saisons. Le pâturage tournant en sera la base.	



Dès le deuxième mois, si la **quantité de lait** semble insuffisante pour certains veaux goûlus ou n'ayant pas assez de lait sous leur propre mère, deux possibilités s'offrent à vous avec les « tantes » qui permettent à ces veaux d'allonger la tétée. Ces vaches bonnes laitières sont soit des **tantes de race laitière** (conduite de la ration plus pointue à ne pas négliger) soit des **tantes de race allaitante**. Dans tous les cas, la **ration des mères** doit être adaptée à la **production de lait** de son propre veau et du veau goûlu.

**Attention à ne pas négliger l'étape de finition des veaux !**

# LE TRAVAIL

	Veaux rosés clairs légers	Veaux rosés lourds
<b>Besoins en main d'oeuvre</b> 	 Besoins en main d'oeuvre forts : Système en société ou main d'oeuvre familiale ou employé incontournable	 Exploitant(s) (plusieurs de préférence et si possible) + main d'oeuvre ponctuelle pour gros travaux
<b>Étalement des vêlages</b> 	Préférer 2 à 3 périodes pour permettre un engraissement avec le lait des autres mères si besoin.	Pas nécessaire mais éviter si possible d'avoir des veaux à vendre de juin à août inclus (période creuse pour la restauration collective).

## PAROLE D'ÉLEVEUR



“ Le pressage du foin et l'épandage des fumiers sont délégués à une entreprise de travaux agricoles, ce qui nous permet de nous concentrer sur notre travail d'éleveurs.”



La mise en place d'un atelier de veaux sous la mère peut nécessiter des adaptations fortes sur l'exploitation, d'où l'importance de calculer les prix de revient en estimant à l'avance les coûts des investissements, adaptations, et leurs annuités.



## LES QUESTIONS À SE POSER !

- Êtes-vous prêt à être employeur de main d'oeuvre sur une partie de votre temps ?
- Êtes-vous prêt à travailler à plusieurs ?

Résultats issus du projet BioRéférences

## EN BREF...

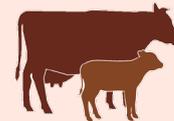
### POUR LES DEUX TYPES DE VEAUX ÉLEVÉS Il est important de veiller :



Au choix génétique



À la précocité *de croissance des veaux mais aussi des femelles, des reproducteurs...*



À la docilité des animaux



À la valeur laitière

*Avez-vous une ration favorable à la production laitière ?*



À la conformation des veaux



À l'adéquation avec le cahier des charges



### Pour le respect du cahier des charges de l'agriculture biologique :

- Pas de vaches entravées (hors dérogation en petit élevage pour 50 animaux adultes maximum) ;
- Les veaux doivent avoir accès à un espace de plein air (aire d'exercice extérieure) quand les conditions le permettent et au plus tard à l'âge de 6 semaines !
- L'obligation d'accès au pâturage s'applique dès l'âge de 6 mois, quand les conditions le permettent pendant la période de pacage !

### Plus d'informations sur la réglementation :

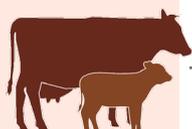
<https://www.inao.gouv.fr/Les-signes-officiels-de-la-qualite-et-de-l-origine-SIQA/Agriculture-biologique>

Suivi de **5** exploitations sur **5** ans  
(2014-2019)



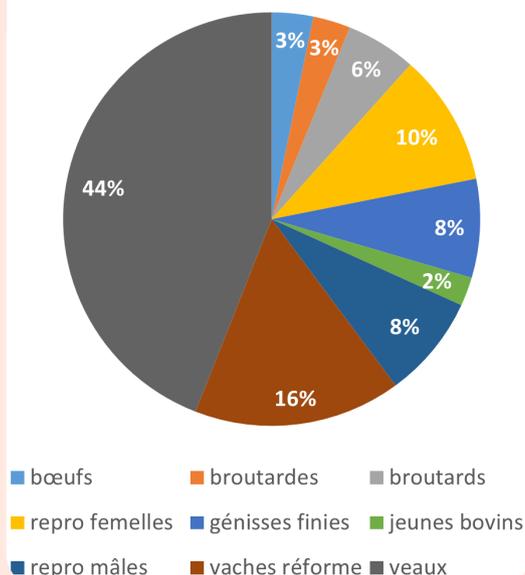
Les résultats des élevages suivis dans le cadre du projet BioRéférences donnent un aperçu de ce qui est « réalisable » mais ne sont pas suffisants pour caractériser les facteurs de performance technico-économique. De plus, ces résultats représentent une diversité d'élevages de veaux, dont certains avec de la diversification, ou en système de veaux lourds rosés, et ne sont donc pas représentatifs d'un éleveur de veaux sous la mère spécialisé.

## LES MOYENS DE PRODUCTION (n=5)



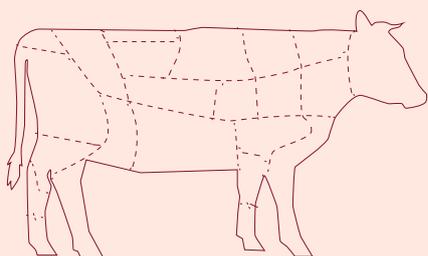
CRITÈRES	MOYENNE
UMO rémunérée	1,6
UMO exploitant	1,4
SAU totale (ha)	93
SAU/UMO exploitant	66
ha de céréales	4
Nombre de vaches allaitantes	58
Nombre de vaches allaitantes / UMO exploitant	41
UGB	91
UGB/UMO exploitant	65

## Répartition moyenne des effectifs vendus



Les veaux mâles sont principalement élevés pour être vendus en veaux bio. La moitié des femelles vendues le sont en veaux bio, l'autre moitié sera destinée à la reproduction ou vendues en génisses finies.

## QUELQUES REPERES TECHNIQUES (n=5)



CRITÈRES	MOYENNE
Chargement UGB/ha SFT	0,9
Production de viande vive (tonnes)	25
kg viande vive / UGB	277
kg de concentrés / UGB	236

## QUELQUES REPERES ECONOMIQUES (n=5)

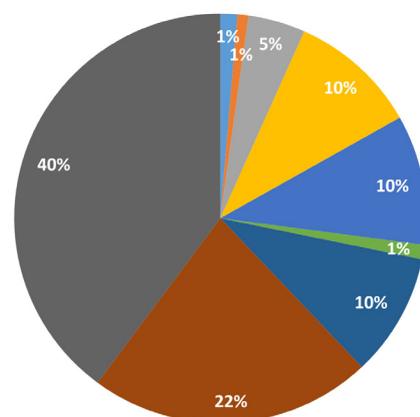


CRITÈRES	MOYENNE
EBE avant salaire (€)	71 490
EBE avant salaire / Produit brut	42 %
Solde disponible / UMO exploitant (€)	30 310
Nombre de SMIC / UMO exploitant	1,3
Prix de revient global (€/ kgvv)	4,60
Prix moyen du kg vif sans vente directe	2,90
Prix moyen du kg vif avec vente directe	4,22

Le produit viande est constitué à 40 % du montant des ventes de veaux, suivies par les ventes de vaches de réforme et de génisses.

30 % des ventes de veaux l'ont été en vente directe.

### Répartition du montant des ventes en fonction des catégories vendues



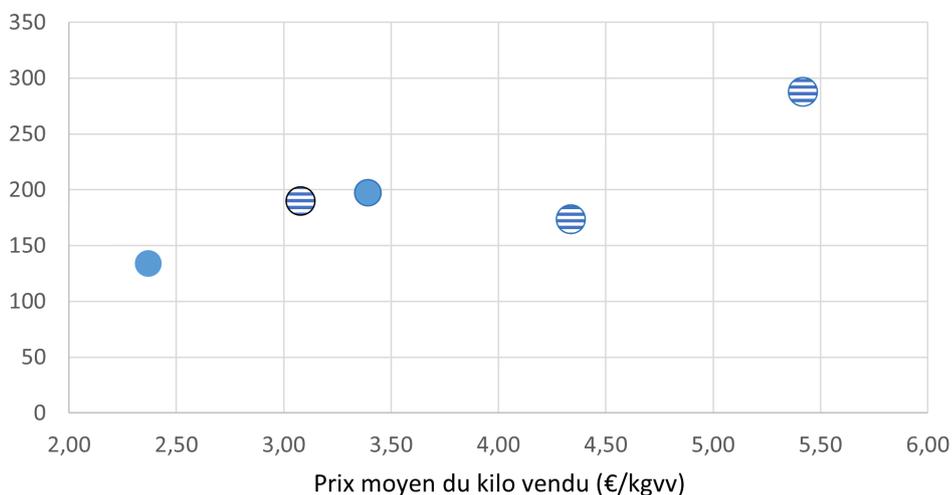
■ bœufs    ■ broutardes    ■ broutards  
■ repro femelles    ■ génisses finies    ■ jeunes bovins  
■ repro mâles    ■ vaches réforme    ■ veaux

**CONSEIL !** Il est important de bien connaître ses coûts pour adapter son prix de vente : faites un calcul du coût de revient par kg produit avec votre conseiller.

### La vente directe : Une activité gagnante si elle est bien organisée (conjoncture 2019)

#### Marge brute 2019

Marge brute hors aide €/100 kgvv



⊖ Exploitation faisant de la vente directe  
● Exploitation commercialisant en filière longue

#### Revenu disponible 2019 / UMO exploitant



La vente directe s'avère gagnante économiquement si le prix de vente est supérieur à 4,5 €/kgvv (soit 12,50 €/kg de viande nette commercialisable) et si les frais de transformation sont maîtrisés.

Parmi l'échantillon présenté ici, seul un des éleveurs pratiquant la vente directe atteint le niveau de rémunération d'un éleveur qui vend tous ses animaux en filière longue.

## LEXIQUE

**EBE [Excédent Brut d'Exploitation] (€) :** Différence entre le produit et les charges de l'exploitation, hormis les amortissements et les frais financiers.

**Marge brute bovin viande (€) :** Différence entre la valeur de la production de l'atelier bovin viande (produit brut de l'atelier) et ses charges opérationnelles.

**Prix de revient (€/kg vv) :** Prix de vente nécessaire pour rémunérer la main-d'œuvre et les capitaux propres de l'atelier à un niveau déterminé, compte tenu du montant déjà couvert par ailleurs par les aides et les produits joints (approche « Trésorerie » qui prend en compte des annuités et non pas des amortissements fiscaux).

**Produit brut (€) :** Valeur des biens et services produits au cours d'une campagne et liés aux activités du système de production (vente de produits végétaux, vente de produits animaux, aides d'exploitation...).

**Rémunération du travail exploitation permise par les produits (ou nombre de SMIC/UMO exploitant) :** Permet de mesurer la part des produits affectés à l'atelier qui reste pour rémunérer la main-d'œuvre exploitant une fois que toutes les autres charges ont été couvertes (charges courantes, amortissements, rémunération des terres en propriété et capitaux propres). La rémunération du travail permise par le produit est exprimée en équivalent SMIC par unité de main d'œuvre exploitant affectée à l'atelier.

**Revenu disponible (ou solde disponible) (€) :** Produit brut + produits financiers - charges opérationnelles - charges de structure - charges financières.

**Kg vv [Kilo de viande vive produite] :** C'est le bilan matière de la viande produite. Elle correspond au poids des animaux vendus (en vif + poids des animaux vendus en carcasse/rendement carcasse) - poids des animaux achetés (pour l'engraissement, la reproduction ou autre) + poids des animaux présents en fin d'exercice - poids des animaux présents en début d'exercice.

**SAU [Surface Agricole Utile] (ha) :** Ensemble des surfaces utilisées, hors surfaces pastorales.

**SFP [Surface Fourragère Principale] (ha) :** Ensemble des surfaces fourragères. On parle de SFT pour la surface fourragère totale.

**UGB [Unité Gros Bétail] :** Unité qui correspond à l'ingestion de 4 750 kg MS de fourrages par an, soit une vache allaitante « moyenne ».

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

**UMO rémunérée :** Unité qui correspond à une personne occupée à plein temps sur une exploitation et dont l'activité est rémunérée par l'exploitation. Sont comptabilisés la main-d'œuvre exploitant et salariée (rapportée à un temps plein de 35h pour ce dernier) mais pas la main d'œuvre bénévole.

Document réalisé par Christèle Pineau (Institut de l'Élevage), Amélie Gidel et Aurélie Belleil (Pôle Bio Massif Central), avec la contribution des conseillers de l'équipe Bovins Viande du projet BioRéférences : Alexandre Bancarel (APABA), Marie-Line Barjou (CA 87), Stéphane Brisson (CA 42), Baptiste Cornette (Bio Bourgogne), Emmanuel Desilles (CA 03), Aurélien Gaigé (CA 19), Philippe Halter (CA 43), Natacha Lagoutte (CA 23), Marie-Claire Pailleux (CA 63) et Vincent Vigier (CA 15).

Edition : Octobre 2021



Le projet **BioRéférences** a pour objectif général de lever, à travers une approche collective et innovante, un frein important au développement de l'AB sur le Massif Central : le besoin permanent pour tous les acteurs (de l'agriculteur au décideur public en passant par le conseil, la recherche, l'enseignement ou encore l'aval) de **références technico-économiques** réactualisées sur les systèmes de production biologiques. Ces références permettent en effet de mieux caractériser ces systèmes et les éléments clés expliquant leur durabilité, leur capacité à valoriser les ressources naturelles, leur adaptation face aux aléas (économiques, climatiques), leurs atouts pour le développement durable (notamment économique) des territoires.

Pour en savoir plus : <https://pole-bio-massif-central.org/bioreferences/>

Contacts :

Julie Grenier - Pôle Bio Massif Central : [jgrenier.polebio@gmail.com](mailto:jgrenier.polebio@gmail.com)

Christèle Pineau - Idele, Institut de l'Élevage : [christele.pineau@idele.fr](mailto:christele.pineau@idele.fr)



Le projet **BioViandes Massif Central** a pour objectif général le **développement de filières viandes biologiques** (ovins et bovins, allaitants mais aussi laitiers) durables à l'échelle Massif Central, valorisant les ressources de ce territoire, tout particulièrement l'herbe, et contribuant au développement local.

Pour en savoir plus : <https://pole-bio-massif-central.org/bioviandes/>

La tranche 3 du projet BioRéférences et la tranche 2 du projet BioViandes ont été financées par :

