

PRODUIRE ET
COMMERCIALISER
DE LA
**VIANDE
BOVINE**
EN CIRCUITS COURTS

Projet Lauréat CASDAR 2010

« Elaboration d'un référentiel pour évaluer la performance technique, économique, sociale et environnementale et favoriser le développement des circuits courts de commercialisation » piloté par :

Centre
d'études
et de
Ressources
sur la
Diversification

avant-propos

Les résultats présentés dans ce document s'intègrent dans le cadre d'une étude plus large intitulée «Elaboration d'un référentiel pour évaluer la performance technique, économique, sociale et environnementale et favoriser le développement des circuits courts de commercialisation », projet lauréat CASDAR 2010.

Ce projet a réuni 61 partenaires dont 11 contributeurs en continu sur l'ensemble du programme : CERD, FNAB, Institut de l'Elevage, IFIP, ITAVI, TRAME, FRCIVAM Bretagne, APCA/RESOLIA, CRA Rhône Alpes, INRA-UMR Cesaer/AgroSup Dijon, INRA-UMR Innovation.

Les travaux réalisés sur la commercialisation de viande bovine en circuits courts ont été coordonnés par Laurence Echevarria (Institut de l'élevage) avec l'appui de Michel Aimé (Chambre d'agriculture de la Gironde) et Joël Martin (Chambre d'agriculture des Ardennes) et Françoise Morizot-Braud (CERD) pour l'élaboration du questionnaire utilisé lors des enquêtes en exploitation.

Les enquêtes ont été réalisées pour une part par les partenaires du projet CASDAR suivants : Chambres d'agriculture de Haute Garonne, du Gers, du Tarn, de Gironde, de Dordogne, des Deux Sèvres, de la Drôme, des Ardennes et du Haut-Rhin.

Pour une autre part, les enquêtes ont été réalisées, dans le cadre d'un financement Massif Central, par les Chambres d'agriculture de l'Allier, la Haute-Loire, la Creuse, le Cantal, la Haute Vienne, l'Aveyron, du Puy-de-Dôme, de la Corrèze, ainsi que par la Chambre régionale de Rhône-Alpe et le CERD.

Analyse des enquêtes et rédaction : Laurence Echevarria (Institut de l'Elevage).

Avec les avis de : Joël Martin (Chambre d'agriculture des Ardennes), Aude Auriou (Chambre d'agriculture du Haut Rhin) et Françoise Morizot-Braud (CERD).

Centre
d'Etudes
et de Ressources
sur la Diversification

AGRICULTURES
& TERRITOIRES
CHAMBRES D'AGRICULTURE
FRANCE



sommaire

INTRODUCTION	3
ELEMENTS METHODOLOGIQUES	4
CONTEXTES DE MISE EN PLACE DES ATELIERS.....	5
PRODUITS ET MODES DE COMMERCIALISATIONS DE LA VIANDE BOVINE EN CIRCUITS COURTS	6
ABATTAGE, DECOUPE ET TRANSFORMATION DE LA VIANDE : ORGANISATION ET MOYENS DE PRODUCTION	12
DESCRIPTION ET RESULTATS TECHNICO- ECONOMIQUES D'ATELIERS DE VIANDE BOVINE EN CIRCUITS COURTS	16
* Exemples de trois types d'ateliers :	
- vente indirecte d'animaux entiers en vif ou en carcasse	
- vente de viande bovine non transformée avec recours à un prestataire pour la découpe	
- vente directe de viande bovine non transformée-atelier individuel de découpe	

* Les descriptions d'autres types d'ateliers (vente de viande avec transformation froide ou chaude, en prestation ou dans un atelier individuel) font l'objet de fiches diffusées en dehors de ce document et accessibles sur www.idele.fr.

introduction

Ce document s'adresse aux porteurs de projets souhaitant créer ou faire évoluer un atelier en circuit court et aux conseillers qui les accompagnent.

La volonté de créer ou développer la commercialisation en circuit court est associée à de multiples motivations. Elles peuvent être notamment économiques (recherche d'une meilleure valorisation des productions, outil existant ne permettant plus une valorisation en circuits long de manière pérenne) et sociales (goût du contact avec les consommateurs, volonté d'autonomie, demande locale).

La construction d'un projet en circuit court est un processus long dans lequel alternent questionnement, choix, test, mise en place et évolution. Pour avancer sur ce cheminement, prendre du recul, l'accompagnement par un tiers est souvent bénéfique. L'accompagnement va se décliner en différentes étapes. Dans un premier temps, il est nécessaire d'accompagner le porteur de projet dans la verbalisation de son projet « rêvé » sous ces différentes dimensions. Dans un second temps, il s'agit de l'accompagner dans l'analyse de la cohérence globale de ce projet et l'adéquation entre représentation et réalité contextuelle.

Les repères qui vous sont fournis dans ce document vous seront utiles pour éclairer cette seconde phase d'analyse de cohérence. Attention, il ne s'agit pas d'invalider les projets, mais bien de mettre en lumière les conséquences des choix faits, les nécessités d'adaptation du système ou encore une prise de risque plus importante. L'accompagnement doit laisser sa place à l'innovation et la créativité.

La commercialisation en circuit court est un métier à part entière, nécessitant des compétences techniques et des qualités relationnelles différentes de celles mobilisées pour la production. Le producteur doit être en capacité de satisfaire les consommateurs en proposant une gamme de produits adaptée, en répondant aux attentes en termes de qualité, régularité, services, relationnelle... Il est également primordial de bien appréhender la question du temps de travail, souvent sous-estimé, nécessaire pour la vente en circuit court dans ces différentes composantes - transformation, préparation, vente, disponibilité pour la clientèle, démarchage et communication.

VERBALISER LE PROJET « RÊVÉ »

Quelles motivations pour les circuits courts ?
Quelle gamme de produits ? Diversification (autres productions, transformation,...) ?
Quels circuits de commercialisation ?
Quels services proposés aux clients ? Quel démarchage pour créer son réseau de clientèle ?
Quelle importance donnée aux relations avec les consommateurs ?
Quel temps hebdomadaire envisagé pour la commercialisation ?
Quelle est l'analyse de l'environnement vis-à-vis de la consommation : opportunités, groupe de consommateurs existant, proximité de zones urbaines, de grands axes urbains, d'une zone de transit (gare, aéroport,...) ? Importance de la concurrence ?
Quel système de production-transformation ? Quelle organisation du travail ?
Quelles compétences mobilisables pour la vente en circuit court ?
Quel attrait pour une démarche collective ?
Quel niveau de revenu attendu ? Dans quel délai ?

ECLAIRER LA COHÉRENCE DU PROJET ET SON ADÉQUATION À LA RÉALITÉ

Mes choix sont-ils en cohérence avec mes motivations ?
Ce projet est-il compatible avec le territoire dans lequel ma ferme est ancrée ?
Avec mon système de production actuel ?
Quelles sont mes marges de manœuvre (financières et humaines) pour faire évoluer mon système de production et mes compétences ?
Ce projet est-il conciliable avec ma vie de famille et sociale ?

Eléments méthodologiques



Cette étude a été menée avec deux objectifs : tester une méthode d'approche de l'évaluation de la rentabilité des ateliers de vente de viande bovine en circuits courts et donner des premiers repères pour ces ateliers.

89 ateliers vendant de la viande bovine en circuits courts (vente directe au consommateur ou à un intermédiaire) ont été enquêtés au printemps ou au cours de l'été 2012. L'analyse des résultats économiques a porté sur la dernière campagne comptable disponible : 2011 ou 2010/2011.

Les ateliers enquêtés ne sont pas représentatifs quantitativement de l'ensemble de ce qui se fait au niveau national mais ils permettent de montrer une partie de cette diversité et donnent des premiers repères en termes de stratégies commerciales, d'organisation du travail et de rémunération.

Dans les fiches présentant les résultats technico-économiques par type d'atelier, les descriptions faites ont pour objectif de positionner les résultats dans des contextes donnés. Le choix a été fait, pour ces fiches, de décrire et donner les résultats d'ateliers regroupés par fonctionnement et produits comparables. La cohérence des fonctionnements, ainsi que celle des informations récupérées, ont été privilégiées pour ces regroupements au détriment parfois de la représentativité (échantillons de faibles effectifs qui devront être confortés pour construire des références consolidées). Pour chaque type d'ateliers, nous donnons à la fois les moyennes et les valeurs extrêmes observées afin de montrer la variabilité.

Ce document contient les fiches de trois types d'ateliers :

- Vente indirecte d'animaux entiers en vif ou en carcasse ;
- Vente de viande bovine non transformée avec recours à un prestataire pour la découpe ;
- Vente directe de viande bovine non transformée – Atelier individuel de découpe.

Les autres types d'ateliers (vente de viande avec transformation froide ou chaude et ayant recours à un prestataire ou possédant un atelier individuel) font l'objet de fiches à part accessibles sur le site de l'Institut de l'élevage.

Différents indicateurs économiques ont été calculés :

- Plus-value brute : Chiffre d'affaires viande Circuits Courts (CC) - Valeur des animaux finis cédés par la partie production à l'activité CC selon prix estimé en circuit long pour un animal équivalent.
- Charges affectées = charges d'abattage, de découpe, de transformation, et de commercialisation. Hors frais de transports et temps de travail des personnes de l'exploitation
- « Marge brute » = Plus value brute viande CC – Charges directes affectées.
- « Rémunération » : Marge brute dont on a déduit les différents frais de transports, et selon les cas, des charges de structures qui ont pu être estimées.

Les coûts et les évaluations de « rémunération » sont généralement exprimés en € rapporté au kg carc et non à l'animal car la vente de viande bovine d'un même atelier peut être issue de différents types d'animaux et il nous faut un dénominateur commun.

La « rémunération » est aussi exprimée par heure travaillée par les personnes de l'exploitation (exploitant et/ou salarié).

Hypothèses prises pour l'estimation des charges de transport si réalisés par une personne de l'exploitation :

- Transport des animaux à l'abattoir : utilisation du coût horaire total sans main d'œuvre d'une bétailière avec traction (Source : coût d'utilisation du matériel agricole 2011 - barème d'entraide réseau Cuma Nord Est en lien avec BCMA.
- Transports des carcasses, des produits : 67 % du coût au km du barème des impôts pour un véhicule de 7 chx.

Contexte de mise en place des ateliers

Objectifs associés à la mise en place des ateliers

Les objectifs ou motivations des éleveurs interrogés pour démarrer leur activité de vente de viande bovine en circuit court sont souvent multiples mais la recherche de plus value économique est quasi unanime (citée par 90 % des éleveurs). Le souhait d'une meilleure reconnaissance de leur travail vient ensuite (citée par 46 %) ainsi que l'expression de leur goût pour la relation avec les clients (citée par 35 %). Les motivations moins largement partagées sont associées de façon logiques à des types d'ateliers spécifiques : la recherche d'indépendance est plus fréquemment citée chez ceux qui commercialisent plus de 25 bêtes par an et ceux dont le chiffre d'affaires de la viande en circuits courts est dominant dans le CA BV ; à l'inverse, l'objectif de simple diversification des débouchés est plus fréquemment cité par ceux commercialisant moins de 12 animaux par an et ceux dont le chiffre d'affaires en circuit court est minoritaire dans l'atelier viande. La mise en place de l'activité en circuits courts a été réalisée à l'occasion d'une installation dans 22 % des ateliers enquêtés. Pour les ateliers de plus de 10 ans, la mise en place de l'atelier est souvent en lien avec les crises de l'ESB (chute des cours, problème de débouchés, perte de confiance des consommateurs).

Impacts de la mise en place de l'activité de vente en circuits courts sur l'exploitation

Dans plus de 75 % des cas, le type d'animaux produits par l'atelier viande et la conduite du troupeau ont été modifiés :

- développement ou début de production d'animaux finis (femelles, bœuf, veaux sous la mère, veaux rosés),
- arrêt ou diminution de la vente de maigre,
- rajeunissement des animaux engraisés (femelles),
- modification des vêlages (étalement, augmentation du taux de renouvellement pour baisser l'âge des vaches de réforme),
- arrêt de l'ensilage, conduite de l'engraissement de manière à étaler les finitions dans le temps,
- animaux destinés aux circuits courts un peu plus gras.

Dans près de la moitié des cas, la mise en place de l'activité en circuits courts a impacté la main d'œuvre avec embauche de salarié(s) dans la moitié de ces cas. Pour les autres, le surplus de travail a été absorbé par une réorganisation des travaux, un recours à de la main d'œuvre bénévole, la délégation de travaux agricoles en prestation,...

Certains éleveurs mettent en avant l'impact d'une plus grande responsabilité ressentie ou d'un certain stress du fait de cette activité.

Ancienneté et dynamique des ateliers

Les ateliers CC en croisière sont quasiment tous avec plus de 5 ans d'ancienneté. Ceux en développement (gamme ou équipement) sont soit ceux les plus récents (< 5ans) soit ceux les plus anciens (> 10ans)

Tableau 1 - Ancienneté de l'activité circuits courts sur l'exploitation et dynamique de cette activité au moment de l'enquête

	En Croisière	En Développement	En Repli	Ensemble
< 5 ans	4	16	0	20
5 à 10 ans	17	3	0	20
> 10 ans	27	19	3	49
Ensemble	48	38	3	89

Produits et modes de commercialisation



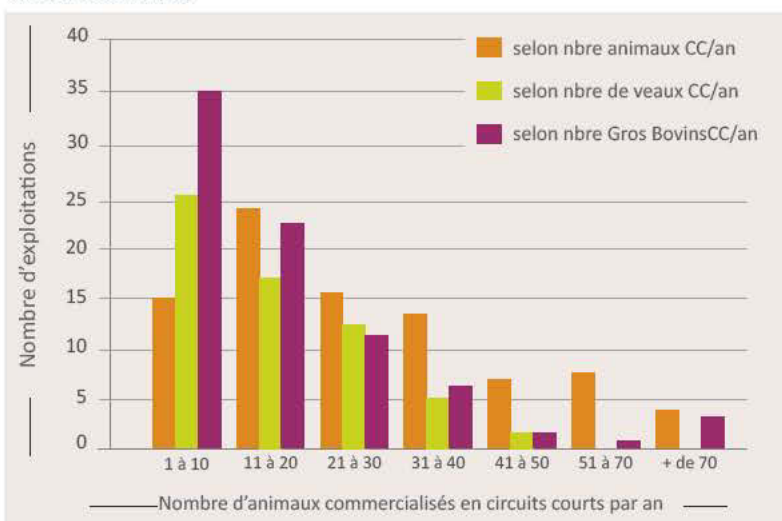
Types et nombre d'animaux valorisés en circuits courts

Les exploitations enquêtées commercialisent de 3 à 150 animaux en circuits courts par an (29 animaux en moyenne, médiane à 21 animaux). Les ventes en circuits courts de la totalité des animaux produits par l'élevage sont peu fréquentes (12 % des cas), mais elles correspondent à plus de 75 % du chiffre d'affaires de l'atelier viande dans 30 % des cas.

La viande bovine commercialisée est de la viande de veau ou de la viande de gros bovins dite de « bœuf ».

- 5 exploitations ne commercialisent en circuit court que du veau (veau de lait sous la mère ou veau lourd, veau rosé).
- 24 exploitations ne commercialisent en circuits courts que des gros bovins et par conséquent de la viande de « bœuf ».
- 58 exploitations commercialisent les deux types d'animaux et de viande en circuits courts. Le veau représente 47 % des animaux vendus (11 à 91 %).

Graphique 1 - Répartition des exploitations selon le nombre d'animaux vendus en circuits courts (CC)



Commercialisation de viande bovine dans les exploitations en agriculture biologique

18 des exploitations enquêtées produisent de la viande bovine certifiée en agriculture biologique. A l'exception d'une exploitation, toutes commercialisent de la viande de veau, en très grande majorité (15/17) en association avec de la viande de bœuf (génisses et vaches essentiellement). Pour ces exploitations vendant à la fois de la viande de veau et de bœuf (30 animaux par an en moyenne, dont 14 veaux), la plus-value brute moyenne estimée (écart entre le chiffre d'affaires réalisé par la vente en circuits courts et l'estimation de la vente de ces animaux en circuits long) est de 4.21€/kg carc (1.51 à 9.48€/kg carc). Elle peut être d'autant plus importante que certains animaux AB vendus en circuits longs ne sont pas valorisés dans la filière AB et n'ont pas de plus-value par rapport à un animal conventionnel.

Leurs stratégies de commercialisation en circuits courts ne diffèrent pas des autres pour le type d'unités vendues (colis, détail) ni le niveau de transformation des produits. Par contre, ces exploitations vendent moins fréquemment des animaux entiers à un boucher et ne sont jamais en 100 % vente indirecte (vente à un intermédiaire). Le nombre de circuits de commercialisation par exploitation est plus important en tendance, surtout pour ceux vendant la viande au détail (4.6 en AB contre 2.4 circuits en moyenne).

Type et nombre d'animaux valorisés en circuits courts

Tableau 1 - Volumes et plus-value brute des animaux commercialisés en circuits courts

	Vente de viande de veau n=5 Moyenne (min-max)	Vente de viande de « boeuf » n=24 Moyenne (min-max)	Vente de viande de veau et de « bœuf » n=58 Moyenne (Min – Max)
Nombre d'animaux vendus en circuits courts (CC)/an	23 (17 - 32)	24 (3 - 100)	32 (8 - 150) Dont veaux 15 (1 - 46) Dont gros bovins 17 (2 - 125)
T de carcasses CC /an	4,2 (2,2 - 7)	7,5 (1,2 - 41,7)	9,3 (1,2 - 53,9)
Chiffre d'affaires CA viande CC/ CA total atelier viande	82 % (74 % - 100 %)	35 % (11 % - 72 %)	63 % (11 % 100 %)
Plus-value brute* CC : €/kg carc.	3,67 (0,73 - 9,86)	2,95 (0,33 - 6,73)	3,85 (0,18 - 9,48)

* Chiffre d'affaires viande CC-estimation prix vente animaux en circuit long

Pour la viande de « bœuf », les exploitations commercialisent fréquemment en circuits courts les femelles : vaches de réforme dans près de 3/4 des exploitations et génisses dans la moitié. Les mâles sont valorisés dans moins d'une exploitation sur trois (bœuf ou jeune bovin).

18 exploitations valorisent en circuits courts des animaux produits dans le cadre de la certification AB (cf encart page 6).

Gamme des produits commercialisés

La gamme des produits en viande bovine se caractérise selon deux critères qui sont relativement liés (tableau 2) :

- le degré de transformation maximale appliquée à au moins une partie de la viande après abattage : découpe seule sans transformation ; transformation froide avec hachage pour viande hachée ou saucisses ; transformation chaude de type cuisson ou stérilisation pour plats cuisinés, terrines...
- le type d'unité commercialisée la plus détaillée (animal entier en vif ou en carcasse ; colis/caissettes ; morceaux au détail).

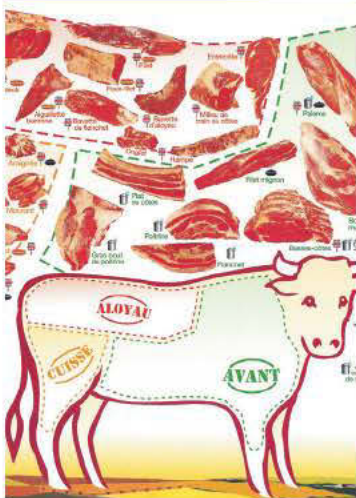
Tableau 2 - Répartition des exploitations selon le niveau de transformation maximal et le type d'unité commercialisée la plus détaillée

	Type d'unité commercialisée la plus détaillée			
Degré de transformation maximal	Animal vif ou carcasse	Colis-caissettes	Morceaux au détail	Total
Sans transformation découpe seule	6	18	3	27
Transformation froide		24	16	40
Transformation chaude		4	18	22
Total	6	46	37	89

Les exploitations qui vont jusqu'au niveau de transformation d'au moins une partie de la viande en préparation chaude (terrines, plats cuisinés, conserves...) font aussi, toutes sauf 3, de la transformation froide (steak haché, viande hachée assaisonnée, saucisses...).

18 exploitations vendent des animaux vifs ou carcasses en circuits courts dont 6 ne font que cela. Parmi les ateliers qui vendent des colis et ne font pas de vente au détail, une petite partie (15 %) vendent aussi des animaux vifs ou en carcasses. Parmi les 37 ateliers qui vendent au détail, ceux dont c'est l'unique type d'unité de vente ne sont que deux ; les trois quarts vendent aussi des colis. 5 exploitations associent les trois types d'unité de vente : vente d'animaux vifs ou en carcasses, vente en colis et vente au détail.

Gamme des produits commercialisés



Prix de vente

Le critère le plus fréquemment utilisé pour la fixation des prix est le calcul d'un prix de revient (35%), ce calcul pouvant avoir été une base à un moment donné et n'étant pas recalculé chaque année. Les éleveurs se basent sinon sur les prix des autres vendeurs en circuits courts ou ceux des commerces. Pour ceux qui vendent à un intermédiaire, l'aspect de négociation intervient en plus.

Tableau 3 – Mode de fixation des prix de vente

1 critère 56 % des cas		2 - 3 critères 44 % des cas	
Prix de revient	42 %	Prix de revient + autres vendeurs CC	43 %
Prix des commerces	25 %	Prix de revient + autres commerces	29 %
Autres vendeurs CC	19 %	Autres vendeurs CC + autres commerces	29 %

› Vente des colis :

- Colis de viande de « bœuf » :

Le poids des colis varie de 2,5 kg à 30 kg. Les formats les plus fréquents sont le colis de 10 kg (45 %) et celui de 5 kg (28 %).

Le prix moyen TTC du kg de viande de « bœuf » des colis est de 11,8 €/kg. Il varie fortement selon son contenu avec un minimum de 5 € pour des colis de viande 100 % à braiser et un max de 17,5 € pour des colis avec beaucoup de morceaux à griller et des produits transformés.

- Colis de viande de veau :

Les formats sont en majorité entre 5 kg et 10 kg (min 2,5 kg max 15 kg). Le prix moyen TTC de ces colis est de 13,3 €/kg (min 10,5 €/kg max 18 €/kg).

La mise sous vide des morceaux à l'emballage est systématique dans 77 % des ateliers et optionnelle dans 9 %.

› Vente au détail :

En cas de vente au détail, les éleveurs doivent gérer le risque d'inventus et de déséquilibre avant arrière, ce qui est un problème pour 60 % d'entre eux.

La mise sous vide pour l'emballage est systématique dans 72 % des ateliers et optionnelle dans 7 %.

Prix au détail de la viande de bœuf (TTC)

- Morceaux à bourguignon : 9 €/kg en moyenne, de 6 €/kg (vente à la ferme) à 13 €/kg (livraison grande ville lointaine)
- Morceaux à pot au feu : 6,5 €/kg en moyenne (3 à 12 €/kg)
- Steaks, rôtis hors filet : 17 €/kg en moyenne (13 à 24 €/kg)
- Saucisses merguez : 10 €/kg en moyenne (8 à 13 €/kg)
- Viande hachée : 10,5 €/kg en moyenne (8 à 13 €/kg)
- Bourguignon, goulasch en conserves-plats cuisinés : 14 €/kg en moyenne (9 à 19 €/kg)

Prix au détail de la viande de veau (TTC)

- Jarret, osso buco, tendron... : 12 €/kg en moyenne (9,5 à 15 €/kg)
- Escalopes, rôti... : 18 €/kg en moyenne (12 à 22 €/kg)
- Viande hachée : 12 €/kg en moyenne (8 à 16 €/kg)

Modes et circuits de vente

La commercialisation en circuits courts s'organise autour de deux modes de vente en fonction de la relation avec le consommateur :

- la vente directe aux consommateurs (VD),
- la vente indirecte (VI) avec un intermédiaire au maximum entre le producteur et le consommateur.

Parmi les exploitations enquêtées, 60 % ne pratiquent que la vente directe et 33 % combinent les deux modes de vente directe et indirecte en circuits courts (VD+VI). Les 7 % restant ne font que de la vente indirecte. La combinaison des deux modes de vente est moins fréquente dans les exploitations avec une activité circuits courts récente (15 % chez les moins de 5 ans et 40 % chez les plus de 10 ans)

Les types de circuits de vente potentiels sont nombreux (cf tableau 4) mais dans leur grande majorité (86 %), les exploitations enquêtées utilisent 1 à 3 types de circuits. Le nombre de circuits de vente est plus élevé lorsque se combinent les deux modes de vente VD et VI. Il a aussi tendance à augmenter avec l'ancienneté dans l'activité.

Graphique 2 - Répartition des exploitations selon le mode de vente et le nombre de circuits

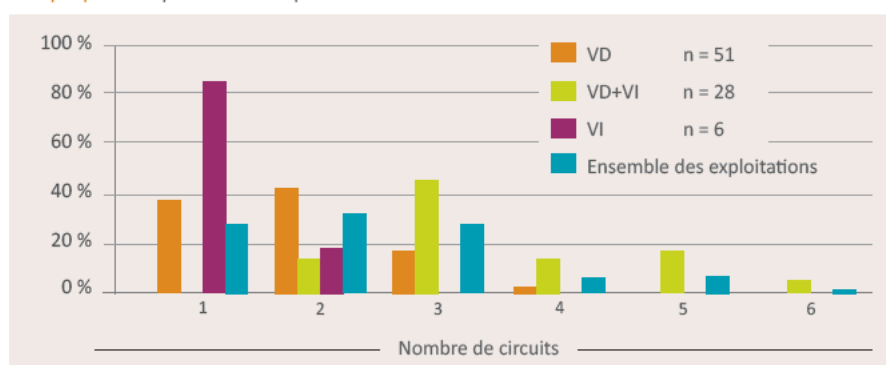


Tableau 4 - Fréquence et importance des types de circuits de vente

		Nombre d'observations (en % de l'ensemble des exploitations)	% moyen de Chiffre d'affaires (CA) du circuit/CA total Circuit court (% Min – % Max)
Vente Directe VD	Ensemble avec VD	79 (93%)	91 % (24-100)
	Vente à la ferme	59 (69 %)	51 % (5-100)
	Livraisons	43 (51 %)	63 % (5-100)
	Marchés	18 (21 %)	21 % (1-80)
	Point de vente collectif	15 (18 %)	38 % (8-100)
	Paniers AMAP	7 (8 %)	48 % (20-90)
	Autres (salons, vente par correspondance, vente à CE,...)	12 (14 %)	16 % (11-33)
Vente Indirecte VI	Ensemble avec VI	34 (40 %)	39 % (2-100)
	Artisan Boucher	11 (13 %)	64 % (15-100)
	Restaurants	9 (11 %)	6 % (2-11)
	Commerces	9 (11 %)	13 % (1-29)
	Supermarchés, GMS	7 (8 %)	35 % (4-60)
	Restauration collective	6 (7 %)	13 % (2-55)

Modes et circuits de vente

Caractéristiques des ateliers selon leurs modes et circuits de commercialisation

Nb animaux CC/an	% CA BV CC /CA BV	Taille du fichier clients*	Rayon de vente depuis l'exploitation (Km)	Temps de commercia- lisation (h/animal)	Distance parcourue pour la commercia- lisation (km/animal)	Plus value brute (€/kg carc.)
---------------------	----------------------	----------------------------------	--	--	---	-------------------------------------

1 circuit n=24	100 % VD à la ferme n=10	25 (3-70)	57% (11-100)	200 (30-300)	65 (25-200)	11,4 (4 -24)	/	3,97 (1,93-9,22)
	100 % VD par livraisons n=7	26 (14-43)	57 % (11-89)	200 (90-400)	195 (40-650)	13,8 (5-26)	400 (120-1100)	3,34 (1,55-4,8)

2 circuits n=27	exploitations avec VD à la ferme majoritaire (plus de 60 % du CA BV CC) n=8	13 (4-21)	34 % (19-50)	195 (100-500)	55 (20-80)	12,4 (3-38)	78 (0-300)	3,17 (1,71-4,28)
	exploitations avec équilibre entre VD à la ferme et un autre circuit n=6	25 (6-51)	64 % (34-98)	190 (70-300)	75 (40-150)	20 (3-35)	76 (0-190)	3,53 (1,51 – 6,8)
	exploitations avec VD par livraisons majoritaire (75 % du CA BV CC et plus - en association avec Vente à la ferme dans 6 cas) n=8	20 (6-45)	71 % (27-92)	200 (45-400)	150 (80-400)	13 (6-23)	418 (227-800)	4,25 (2,79-6,78)

3 circuits n=22	exploitations avec VD à la ferme majoritaire (55 % et plus du CA BV CC) n=6	24 (10-66)	28 % (17- 36)	300 (170-450)	45 (30-60)	13 (6-19)	110 (15-260)	3,62 (2,32-5,27)
	exploitations avec VD Livraisons majoritaire (60 % et plus du CA BV CC) n=10	51 (5-150)	52 % (18-100)	390 (70-1 500)	250 (25-800)	20 (6.5-39)	307 (60-700)	3,64 (0,84-5,2)

* clients pas tous actifs

Gammes des produits et circuits de commercialisation

Les ateliers ayant une gamme plus élaborée ont plus fréquemment des modes et circuits de commercialisation diversifiés (tableaux 5 et 6). Ils sont également plus anciens dans l'activité.

Tableau 5 - Répartition des exploitations selon leur gamme de produits et leur mode de commercialisation

Gammes de produits	Modes de commercialisation			Total par gamme
	100 % Vente directe	100 % Vente indirecte	Vente directe et indirecte	
Pas de transformation Découpe seule	12	6	8	26
dont Vente en carc ou vif		6		6
dont Vente en colis	10		7	17
dont Vente au détail	2		1	3
Avec préparation froide	25		11	36
dont Vente en colis	14		6	20
dont Vente au détail	11		5	16
Avec préparation froide et chaude	11		8	19
dont Vente en colis	3		1	4
dont Vente au détail	8		7	15
Total par mode commercialisation	48	6	27	81

Tableau 6 - Nombre de circuits de commercialisation en circuits courts selon les gammes de produits

Gammes de produits	Nombre moyen de circuits
Pas de transformation Découpe seule	1,8
dont Vente en carc ou vif	1,2
dont Vente en colis	1,9
dont Vente au détail	2,3
Avec Préparation froide	2,2
dont Vente en colis	2,1
dont Vente au détail	2,3
Avec préparation froide et chaude	3,2
dont Vente en colis	3,0
dont Vente au détail	3,3

Décision date d'abattage

La moitié des éleveurs décide, par précaution, de la date d'abattage une fois au minimum une partie des commandes déjà réalisées : 70 % de l'animal réservé en moyenne ; entre 50 et 70 % pour les deux tiers de ces éleveurs.

Ceux qui abattent sans avoir pré-vendu l'animal le font selon un planning établi à l'avance ou selon une périodicité fixée. Ils optent pour cette façon de faire pour les raisons suivantes :

- ils sont sûrs de vendre toute la viande (bon potentiel de clients, forte proportion d'ateliers avec transformation, ce qui permet d'écouler plus facilement l'ensemble de la carcasse),
- ils doivent pouvoir approvisionner leur client de façon régulière ou à la demande,
- un planning doit être établi à l'avance pour la réservation d'une prestation ou d'un local.

Abattage, découpe et transformation de la viande : organisation et moyens de production



Si l'abattage des bovins est géré obligatoirement dans le cadre unique des abattoirs agréés, différentes formes d'organisation sont possibles pour les travaux de découpe et de transformation de la viande, en vue de sa commercialisation en circuits courts.

- Pour ce qui concerne les équipements, les producteurs peuvent investir individuellement ou collectivement dans un atelier, ou alors ils recourent à un atelier mis en place par d'autres producteurs, un centre de formation, une entreprise...
- Pour ce qui est de la main-d'œuvre, elle peut être assurée soit par une personne de l'exploitation bénéficiant du statut de boucher (l'exploitant lui-même, son conjoint ou un salarié de l'exploitation), soit par une personne extérieure à l'exploitation bénéficiant de ce statut : salarié de l'atelier de découpe, indépendant payé comme un prestataire de service ou pour un travail à façon.

Abattage

La distance moyenne entre l'élevage et l'abattoir est de 37 km (1 à 125km).

80 % des éleveurs transportent eux-mêmes les animaux (1h55 de tournée en moyenne), ce qui a nécessité un investissement spécifique ou nécessite une location dans près d'un cas sur deux. Le matériel utilisé est un van tracté, une bétailière tractée ou un camion (12 500 € en moyenne d'investissement en occasion et 16 300 € en neuf ; plage de variation de 5 000 à 27 000 € suivant le type et la taille).

Les éleveurs faisant appel à un prestataire pour le transport des animaux ne sont pas plus éloignés de l'abattoir que ceux qui font eux-mêmes le transport.

Tableau 1 - Temps consacré au trajet élevage-abattoir (aller-retour) selon l'éloignement de l'abattoir

Distance entre l'élevage et l'abattoir	Temps moyen de la tournée
Moins de 25 km (n=27)	1h20
25 à 50 km (n=45)	2h
Plus de 50 km (en moyenne 75 km) (n=17)	2h20

Tableau 2 - Coûts des prestations liées à l'abattage (2010-2011)

	Veau	Gros bovin
Coût du transport par prestataire à l'abattoir €/animal	25 (20-35)	35 (20-50)
Coût d'abattage* €/ kg carc	0,47 (0,35-0,7)	0,52 (0,36-0,8)

* comprend l'abattage et éventuellement la maturation (0,05 à 0,15 €/kg carc)

» Recours à la prestation

Un peu plus de la moitié des éleveurs (56 %) enquêtés n'ont pas investi dans un atelier : ils délèguent la découpe et la transformation en prestation de service ou travail à façon à un atelier (atelier de découpe-transformation attenant à un abattoir, à un centre de formation, atelier individuel ou collectif d'autres producteurs, société de découpe...). Dans un cas seulement, l'éleveur (ou une personne de l'exploitation) participe lui-même à la découpe et la transformation avec l'aide d'un boucher qu'il paye en plus de la location de l'atelier. Dans un autre cas, une personne de l'exploitation s'occupe des tâches de transformation après découpe par un prestataire.

Le recours à la prestation est en tendance plus fréquent (60 %) dans les exploitations pratiquant les circuits courts depuis moins de 10 ans par rapport à ceux de plus de 10 ans (53 %).

» Ateliers collectifs

Six éleveurs enquêtés ont investi à travers une structure indépendante de leur exploitation (SARL, GIE, CUMA) dans un atelier collectif dans lequel sont réalisées la découpe et la transformation (transformation froide de type saucisses ou viande hachée) mais les éleveurs ne réalisent pas ces tâches. Les travaux sont réalisés par de la main-d'œuvre salariée par l'atelier collectif et sont facturés comme une prestation à chaque exploitation. Les éleveurs reprennent la main sur leur produit pour le conditionnement et la commercialisation de la viande. C'est aussi eux qui assurent le transport des animaux de leur élevage jusqu'à l'abattoir mais le transport des carcasses vers l'atelier de découpe est pris en charge par l'abattoir ou l'atelier collectif.

Le nombre d'associés va de 8 à 30 (15 en moyenne). Ce sont des éleveurs mais aussi dans un cas un boucher et/ou gérant. Un seul de ces ateliers est ouvert à des producteurs non associés.

Le faible nombre de ces ateliers et leur fonctionnement en prestation de service vis-à-vis des éleveurs associés (facturation de la découpe et la transformation aux éleveurs de la même manière qu'un prestataire de service extérieur à l'exploitation, main-d'œuvre salariée de l'atelier collectif) nous a amené à les analyser avec les ateliers recourant à un prestataire.

» Ateliers individuels

Un peu plus d'un tiers (37 %) des éleveurs ont investi dans un atelier individuel dans lequel sont réalisées la découpe et la transformation quand ils en font (80 % des cas). 10 ateliers font de la prestation pour d'autres éleveurs (5 « clients » en moyenne, de 1 à 10).

Ces ateliers sont plus fréquents dans les exploitations pratiquant les circuits courts depuis plus de 10 ans (ils représentent 45 % des exploitations avec une activité CC de plus de 10 ans contre 30 % dans les autres).

L'éleveur (ou une personne rattachée à l'exploitation : associé, conjoint, salarié spécialisé ou non dans cette activité) réalise le travail de la viande lui-même dans 21 cas (70 %). 42 animaux en moyenne sont traités par an.

Dans les autres cas, un boucher intervient en prestation ou travail à façon. Dans ces ateliers, 29 animaux en moyenne sont traités par an.

Le recrutement de la personne ayant le statut de boucher a été difficile dans moins de 20 % des situations. Lorsque la personne ayant le statut de boucher est un des exploitants, le conjoint ou un salarié non spécifique de cette tâche, dans de rares cas, elle avait déjà la formation adéquate du fait de son passé professionnel ; sinon elle a suivi la formation nécessaire pour obtenir le statut de boucher.

Découpe Transformation

Ateliers individuels

Le transport des carcasses, essentiellement sous forme de demi et quarts de carcasse (tableau 3), est réalisé dans la moitié des cas par une personne de l'exploitation et dans l'autre moitié par un prestataire (abattoir, société de transport, ...).

Les temps de découpe sont assez variables. Ils sont estimés en moyenne à 10 heures pour un gros bovin (de 5 à 16 heures en général) et à 5 heures pour un veau (de 2 à 9 heures). En cas de carcasses de gros bovins prédécoupées à l'abattoir (prestation payante), le temps de découpe dans les cas rencontrés se limite à 2-3 heures.

Le temps de conditionnement peut doubler ce temps de découpe.

Les fortes variations de durée de découpe observées peuvent relever, outre le facteur individu, de différents paramètres dont le nombre de personnes présentes, le niveau d'équipement, la taille des portions de carcasses de départ,...

Tableau 3 - Forme des carcasses de Gros bovins pour leur retour sur l'atelier individuel

Distance entre l'élevage et l'abattoir	Temps moyen de la tournée
Carcasse entière	6 %
Demi-carcasse	26 %
Quarts de carcasse	45%
Autres : 1/8è à 1/12è	16 %
Prédécoupée	6 %

Les investissements réalisés dans ces ateliers individuels sont très variables (tableau 4) ; Ils dépendent de beaucoup de facteurs (taille des locaux, types d'équipements notamment en lien avec le niveau de transformation, achat en neuf ou non, construction neuve ou aménagement de locaux, part d'auto-construction...) et notre faible nombre de cas ne peut permettre de donner des repères de budgets détaillés. Le matériel et les équipements pour le conditionnement de la viande (balance, étiqueteuse, mise sous vide) sont achetés très majoritairement neufs. Ceux nécessaires aux travaux de découpe- transformation et les équipements frigorifiques, qui représentent des budgets plus importants, sont achetés pour moitié neufs et pour moitié d'occasion. L'achat d'occasion peut relever d'opportunités comme l'arrêt d'activité d'un boucher.

Tableau 4 - Investissements pour les ateliers de découpe transformation (hors matériel de transport et de commercialisation, hors locaux de vente)

	Montant total (local + équipement)	Surface et prix du local de découpe-transformation	
Agréé CE	80 000 € (28 000 à 137 000)	100 m ² (30 à 180 m ²)	700 €/m ² (400 à 1 000 €/m ²)
Dérogataire à l'agrément	50 000 € (16 000 à 115 000 €)	70 m ² (30 à 170 m ²)	555 €/m ² (210 à 900 €/m ²)
Remise directe	56 000 € (7 600 à 96 000 €)	70 m ² (30 à 200 m ²)	570€/m ² (130 à 850 €/m ²)

Caractéristiques des trois types d'ateliers de découpe transformation

	Atelier collectif n=6 Moyenne Min-Max	Atelier individuel n=30 Moyenne Min-Max	Prestataire n=46 Moyenne Min-Max
Nb total d'animaux vendus en CC	29 17-48	38 6 - 150	24 3-93
Tonnes de carcasses valorisées en CC	9,2 22- 17,3	10,6 1,2 - 29,3	7,3 1,2-4,2
% CA BV CC/CA BV	58 37-90	62 25-100	56 11-100
Ancienneté de l'activité CC			
plus de 10 ans	67 %	63 %	48 %
de 5 à 10 ans		20 %	30 %
moins de 5 ans	33 %	17 %	22 %
Niveau maximal de transformation			
Découpe seule		6	15
Transformation froide	6	14	21
Transformation chaude		10	10
Statut sanitaire de l'atelier de découpe-transformation	(4 ateliers)		
Agréé CE	3	10	45
Dérogation à l'agrément		12	1
Remise directe	1	8	
Nb d'animaux traités par l'atelier de découpe*	31 17-48 n=5	35 6-100 n=27	21 3-49 n=39
Tonnes de carcasses découpées*	10.3 2,2-17,3 n=5	9.1 1,2-25,9 n=27	5.9 1,2-16,1 n=39
Distance Elevage-Abattoir (km)	36 22-60	37 10 - 70	40 1-125
Distance Abattoir-Atelier de découpe (km)	38 20 - 60	37 10 - 70	Découpe attenante à l'abattoir ds 15 cas. Pas de données pour les autres
Distance Atelier de découpe - Elevage (km)	34 18-54	/	43 4-120

*sous échantillon hors exploitations avec commercialisation partielle d'animaux qui ne passe pas par l'atelier de découpe (vente en circuit court en vif ou en carc entière à boucher, supermarchés...)



DESCRIPTION
ET RESULTATS
TECHNICO-
ECONOMIQUES
D'ATELIERS DE
VIANDE BOVINE
EN CIRCUITS
COURTS

Exemples de 3
ateliers

Exemple 1

Vente indirecte d'animaux entiers en vif ou en carcasse



Ces exploitations vendent des animaux en vif « départ ferme » ou en carcasse entière à des artisans bouchers ou au rayon boucherie de commerces, GMS, magasins de producteurs. L'éleveur ne s'implique pas au-delà du transport à l'abattoir. Ce système ne nécessite pas d'investissements spécifiques mais peut avoir nécessité des adaptations de l'atelier bovin en amont (type d'animaux produits, conduite de l'élevage...). La rentabilité de ce type de commercialisation est très variable (dépend en partie de la réussite de la négociation commerciale et de la qualité des animaux) mais elle peut être importante au regard du temps passé.

➤ Place et trajectoire des ateliers

Cinq ateliers parmi ceux enquêtés permettent de décrire ce type d'atelier. Quatre se situent dans des exploitations spécialisées bovins viande, de grande dimension pour deux d'entre elles et de petite dimension pour les deux autres. Le cinquième atelier a été développé dans une exploitation bovin viande de grande dimension avec diversification arboricole (noyers). Les exploitations sont considérées comme fonctionnant en phase de croisière pour 4 d'entre elles. La cinquième est en phase de développement important du troupeau (+50 % de vêlages), sans incidence sur le volume de l'activité circuits courts.

Tableau 1 - Caractéristiques des 5 exploitations

	Moyenne	Minimum - Maximum
SAU	94 ha	51 ha -158 ha
Nb de vêlages	70	22 - 136
Nb d'ETP sur l'exploitation	1,7	1 - 2,3
% ens maïs/SFP	5 %	0 à 7 %
Race	2 élevages en race charolaise pure 1 élevage en race limousine pure 1 élevage en race limousine pure et quelques vaches montbéliarde et normande croisées avec du limousin pour la production des veaux sous la mère 1 élevage en race montbéliarde avec croisement charolais pour production de veaux au pis	
Type d'atelier viande	1 naisseur-engraisseur de veaux spécialisé 2 naisseurs avec engraissement des femelles 2 naisseurs-engraisseurs mâles et femelles	
% CA bovins viande CC /CA total exploitation	47 %	16 % -75 %

Trois des ateliers enquêtés en 2012 sont en place depuis moins 5 ans, les deux autres le sont depuis plus de 10 ans. Leur création ne s'est pas faite à l'occasion d'une installation mais dans un objectif d'une plus grande indépendance avec une diversification des débouchés et d'une « plus-value économique à moindre frais ». Tous les éleveurs considèrent leur atelier circuits court en phase de croisière, sauf un qui est en développement.

Vente indirecte d'animaux entiers en vif ou en carcasse

Les produits vendus

12 à 34 animaux (24 en moyenne) sont vendus annuellement par ces ateliers, ce qui représente 4 à 10,6 t en poids de carcasses (6,3 t carc. en moyenne) et 16 % à 75 % du chiffre d'affaires de l'atelier viande bovine de l'exploitation (48 % en moyenne ; ne diffère pas beaucoup du % du CA total car 4 des exploitations sont spécialisées viande bovine).

Une exploitation est spécialisée dans le veau sous la mère. Deux vendent des veaux et des gros bovins, essentiellement des vaches de réforme. Deux ateliers vendent très majoritairement ou exclusivement des gros bovins (surtout des génisses et quelques jeunes bovins pour la GMS).

La décision d'abattage pour la vente en circuit court se fait selon la demande du client dans trois cas et en fonction de la finition des animaux prévus dans les deux autres cas. Pour trois élevages, il y a environ une vente par mois. Pour les deux autres, la fréquence est de deux et trois ventes mensuelles. L'élevage de veaux a souvent été développé spécifiquement pour la vente en circuit court, ce qui a le plus impacté le système de production présent initialement.

Tableau 2 - Principaux types d'animaux vendus en circuits courts

	Race	Nombre de ventes CC/an	Poids (kg carc)	Ecart de prix* de vente Circuit Court/Long €/kg carc 2010/2011
Veaux	Limousine pure ou croisement sur race laitière	10 à 12	140-180	0,90 à 2,30
	Charolaise pure ou croisement sur race laitière	2-32	140-150	0,60
Génisses	Limousine	2	300	0,10
	Charolaise	8-29	300-400	0,45 à 0,55
Vaches de réforme	Limousine	6-12	380-475	0,30 à 1,40
	Charolaise	1-2	360-435	0,50 à 0,70

* Nb : Les charges à payer avec cet écart de prix de vente diffèrent d'une exploitation à l'autre

Les prix de vente sont négociés individuellement, selon l'animal, avec le boucher. Avec ce mode de commercialisation, les prix de vente sont soumis aux fluctuations des cours des circuits longs ce qui n'est pas le cas avec la vente directe aux consommateurs. Dans deux exploitations enquêtées, cette négociation est annuelle et globale par catégorie d'animaux (animaux sous cahier des charges pour une marque collective, magasin de producteurs).

Le travail lié à l'activité circuits courts

La spécificité de ce type d'atelier est son faible besoin de main-d'œuvre (évalué à 3-4 % du travail annuel en général). Le nombre de circuits de commercialisation et le nombre de clients sont limités à 1 ou 2, ce qui réduit le temps de gestion commerciale. L'éleveur s'occupe au maximum du transport des animaux vers l'abattoir ce qui est le cas pour deux des éleveurs enquêtés pour lesquels le temps consacré par animal est en conséquence le plus élevé. Dans les autres cas, le transport est réalisé par le client lui-même ou un prestataire.

Il n'y a pas de contact direct avec le consommateur, mais l'éleveur se sent quand même plus proche d'eux avec un seul intermédiaire en contact direct avec les consommateurs qui peut lui assurer les retours des clients. Par contre, la relation commerciale dans ce type de vente est beaucoup plus axée sur la négociation des prix, tâche qui nécessite certaines aptitudes. Certains éleveurs soulignent un risque de difficulté de recouvrement plus important avec ce mode de commercialisation par rapport à une vente directe tandis que pour d'autres, une fois la relation établie, ils ne consacrent que très peu de temps à cette activité commerciale. Ceci peut expliquer les variations importantes que l'on peut observer dans les estimations de temps.

Vente indirecte d'animaux entiers en vif ou en carcasse

Le travail lié à l'activité circuits courts

Tableau 3 - Temps de travail liés à l'activité circuits courts (CC)

	Moyenne	Minimum - Maximum
Fraction des ETP estimés consacrés aux CC	0,03	0,03 - 0,04 ETP
Temps de commercialisation (/animal vendu en CC)	35 min	1/4 h à 1 h
Temps de transport (/animal vendu en CC) n=2	/	3/4 h -1h

Charges et rémunération de l'activité circuits courts

Le transport des animaux à l'abattoir est à la charge de l'éleveur dans trois cas : il est réalisé par l'éleveur dans deux cas, avec du matériel non spécifique (bétailière tractée, camion bétailière) ; le troisième fait appel à un prestataire. Ce choix n'est pas lié à la distance à parcourir ; il relève de la négociation avec le client. Les frais d'abattage sont à la charge des clients dans 4 cas.

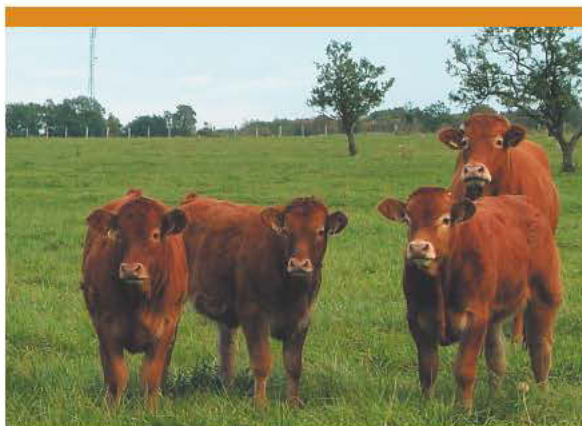
Tableau 4 - « Rémunération » de l'activité circuit court (2010-2011)

	Moyenne	Minimum - Maximum
Marge Brute* hors main d'œuvre de l'exploitation et hors transports n=5 €/kg carc	0,56	0,18 - 1,02
Rémunération** du travail CC réalisé par la main d'œuvre de l'exploitation n=5 €/kg carc	0,48	0,18 - 0,74
€/heure de main d'œuvre CC de l'exploitation	199	52 - 412

* « Marge brute (MB) » = Chiffre d'affaires viande CC-estimation prix vente animaux en circuit long – Charges directes affectées (abattage).

** : Marge brute MB dont on a déduit les frais de transports des animaux à l'abattoir.

La rentabilité de ce type de commercialisation est extrêmement variable : elle est liée d'une part au prix obtenu découlant de la réussite de la négociation avec l'acheteur et de la qualité de l'animal produit, et d'autre part au faible temps passé dans le cas de prise en charge à la ferme. Ainsi, la marge brute rapportée à l'heure de travail liée à l'activité circuit court est de l'ordre de 55 € pour les éleveurs assurant eux-mêmes le transport à l'abattoir. Elle atteint de l'ordre de 200 € à 400 € pour les autres.



Exemple 2

Vente de viande bovine non transformée avec recours à un prestataire pour la découpe

Ces exploitations vendent de la viande bovine en vente directe essentiellement, avec un degré de transformation et un type d'unité commercialisée minimum pour ce type de vente (découpe en morceaux et vente en colis). La découpe est déléguée à un prestataire extérieur. Les investissements sont limités à ceux nécessaires pour la commercialisation, essentiellement pour le maintien de la chaîne du froid.



➤ Place et trajectoire des ateliers

13 ateliers parmi ceux enquêtés permettent de décrire ce type d'atelier. Six se situent dans des exploitations spécialisées bovins viande, de grande dimension pour trois d'entre elles (170-330 ha) et de plus petite dimension pour les autres (45-90 ha). Deux exploitations sont de type polyculture-élevage. Les cinq autres sont des systèmes de polyélevage (porc, volailles, ovins) dans lesquels le chiffre d'affaire de l'atelier viande bovine est dominant dans trois d'entre eux. Les exploitations sont considérées comme fonctionnant en phase de croisière pour 8 d'entre elles. Les cinq autres exploitations sont en phase d'évolution, en lien pour toutes sauf une avec un développement de l'activité circuits courts.

Tableau 1 - Caractéristiques des 13 exploitations

	Moyenne	Minimum - Maximum
SAU	138 ha	35 ha - 327 ha
Nb de vêlages	70	25 - 190
Nb d'ETP sur l'exploitation	1,7	1 - 3
% ens maïs/SFP	5 %	1 - 10
Race	5 élevages en race charolaise pure 5 élevage en race limousine pure 1 élevage en races Charolaise et Aubrac 1 élevage en race Salers 1 élevage en race Bazadaise	
Type d'atelier viande	1 naisseur-engraisseur de veaux spécialisé 7 naisseurs avec engraissement des femelles 5 naisseurs-engraisseurs mâles et femelles	
% CA bovins viande CC /CA total exploitation	54 %	11 % - 100 %
% CA bovins viande CC /CA total exploitation	36 %	5 % - 87%

Deux des ateliers enquêtés en 2012 sont en place depuis moins de 5 ans, trois ont entre 5 et 10 années d'ancienneté et les huit autres pratiquent cette activité depuis plus de 10 ans. Pour les ateliers les plus anciens, leur création s'est faite dans le contexte des crises de l'ESB dans un objectif de revalorisation économique de leur production, de leur travail et de diversification des débouchés... Pour les autres, la motivation de recherche de plus value par cette activité est souvent venue de la connaissance d'une demande existante (boucher, proches, mise en place d'une démarche par la collectivité territoriale).

Six ateliers sont en évolution alors que les autres sont considérés en phase de croisière. Ce sont quasiment tous des ateliers anciens. Deux investissent dans un atelier de découpe à la ferme et quatre font évoluer leur gamme de produits et/ou leurs circuits de commercialisation.

Vente de viande bovine non transformée avec recours à un prestataire pour la découpe

Les produits vendus

9 exploitations ne commercialisent que de la viande bovine comme viande en circuits courts. Les 3 autres commercialisent aussi de la viande de porc ou de la viande ovine. Les résultats présentés ci-dessous ne concernent pas ces ventes. Une exploitation est spécialisée dans le veau sous la mère. Cinq vendent à la fois de la viande de veau (essentiellement du veau rosé) et de la viande de bœuf (génisses de viande et/ou vaches de réforme). Sept ateliers vendent exclusivement de la viande de bœuf (femelles uniquement dans 4 cas ; femelles et mâles - jeunes bovins dans 3 cas).

Tableau 2 - Volumes engagés et produits vendus

	Vente de viande de bœuf n=7 Moyenne (Min – Max)	Vente de viande de veau et de bœuf n=5 Moyenne (Min – Max)	Tous n=13
Nombre d'animaux vendus en circuits courts (CC)/an	20 (3 - 93)	27 (8 - 51) Dont veaux 12 (3 - 24) Dont gros bovins 15 (4 - 29)	23 (3 - 93)
Tonnes de carcasses CC /an	8,6 (1,2 - 41,7)	7,7 (2,3 - 14,7)	7,8 (1,2 - 41,7)
% CA BV CC / CA BV	40 (11 - 72)	61 (23 - 98)	54 (11 - 100)
CA BV CC (€)	46 800 (6 200 – 211 000)	54 400 (13 600 - 98 700)	48 100 (6 200 – 211 000)
Nombre animaux mis à la découpe par prestation/an	10 (3 - 23)	20 (8 - 37) dt 9 GB (4 - 13) dt 11 veaux (4 - 24)	13 (3 - 37)
Prix de vente de la viande en colis (€/kg) 2010-2011	Viande de bœuf : 11,2 (5 pour du 100% à braiser - 14,5 en AB) Viande de veau : 13,3 (10,5 – 18)		

Le nombre moyen d'animaux concernés par l'activité de prestation de découpe est plus faible (13 en moyenne et 37 au maximum) que le nombre total d'animaux valorisés en circuits courts car 4 exploitations vendent aussi des carcasses en Vente Indirecte (Boucher, GMS ; 7 à 70 animaux par an ; 33 à 50 % du CA BV CC). La viande découpée est vendue exclusivement sous forme de colis en vente directe (ventes essentiellement à la ferme et/ou par livraison, qui représentent en moyenne 65 % du CA BV CC et 80 % du CA Vente directe).

Tableau 3 - Commercialisations et plus-value brute des 8 ateliers 100% colis en Vente Directe (2010-2011)

Nbre circuits de vente	1,6 (1-3)	
Nature des circuits et proportions en % du CA BV CC	100 % à la ferme (2 ateliers) 100 % en point de vente collectif 100% en livraisons 80% à la ferme et 20 % en paniers type AMAP 80% en livraisons et 20 % à la ferme 80% en livraisons et 20 % en paniers type AMAP 60% en livraisons 20 % à la ferme et 20 % par CE	
Clientèle	Fichiers clients détenu dans 75 % des cas avec 60 à 400 clients (160 en moyenne). Achat de 3 colis par client et par an en moyenne (1 à 7 colis/an) Taux de renouvellement annuel des clients : 14 % (5 %-25 %) Rayon de vente autour de la ferme : 111 km (25 km-400 km)	
	Colis de viande de bœuf n=5 exploitations 100 % VD Moyenne (Min – Max)	Colis de viande de veau et de bœuf n=3 exploitations 100 % VD Moyenne (Min – Max)
Plus-value brute* CC (€/kg carc)	3,04 (2,48 - 3,79)	3,22 (2,83 - 3,7)

* Chiffre d'affaires viande CC - estimation prix vente animaux en circuit long

Bien que dépendant du prestataire pour la découpe, la décision d'abattage pour la vente en circuit court se fait une fois la carcasse en partie réservée (75 % de réservation en moyenne) dans 10 cas et selon un planning préétabli dans les autres cas.

La fixation des prix de vente s'appuie fréquemment sur le calcul d'un prix de revient qui est plus aisé à calculer du fait du recours à de la prestation facturée pour la découpe.

Vente de viande bovine non transformée avec recours à un prestataire pour la découpe

Le travail

Dans ces systèmes, les éleveurs font le transport des animaux vers l'abattoir dans la majorité des cas (11/13 – bétailière tractée ou camion bétailière) puis délèguent les travaux liés à la découpe à un prestataire (atelier de découpe de l'abattoir, atelier individuel ou collectif d'agriculteurs faisant de la prestation de découpe pour des extérieurs, autre entreprise de découpe...). La prestation de découpe n'est pas toujours jugée satisfaisante (4 cas dont les deux éleveurs qui investissent actuellement dans un atelier de découpe individuel à la ferme). L'éleveur reprend la main parfois dès le conditionnement (4 cas) sinon celui-ci est aussi géré par le prestataire et l'éleveur ne ré-intervient que pour récupérer la marchandise (30 minutes/animal en moyenne) et la commercialiser. Le nombre de circuits de vente directe est limité (1,6 en moyenne).

Tableau 4 - Temps de travail et km parcourus liés à l'activité circuits courts (CC)

	Moyenne	Minimum - Maximum
Fraction des ETP consacrés aux CC	0,16	0,02 à 0,50
Nombre d'heures réalisées au total par les personnes de l'exploitation/bovin vendu en VD* n=13	11h30	3h45 – 22h
dt temps de transport abattoir n=11	1h20	30 min – 2h30
dt temps de commercialisation (gestion et vente)	9h50	3h-20h
Km parcourus/bovin vendu en VD*	224	15-960
dt km parcourus pour transport à l'abattoir (aller-retour) n=11	42	5-86
dt km parcourus pour la commercialisation quelque soit le circuit de commercialisation n=12	159	0-800
Pour ceux qui font les livraisons au client, au point de vente... n=5	376	60-800

* bovins passés en découpe et vendus en colis en vente directe ; ne concerne pas les bovins vendus entier au boucher, GMS...

Charges et rémunération de l'activité circuits courts

Les principales charges directes affectées sont les frais liés à la prestation de découpe (découpe avec éventuellement transport des carcasses et/ou mise sous vide-conditionnement de la viande) : ils représentent en moyenne 1,48 €/kg carc (de 0,8 à 2,6). A cela s'ajoute des frais d'abattage de 0,56 €/kg carc en moyenne (de 0,50 à 0,74 avec éventuels frais de stockage pour la maturation).

Tableau 5 - « Rémunération » des ateliers 100 % colis en Vente Directe (2010-2011)

	Moyenne	Minimum - Maximum
Marge Brute* (hors main-d'œuvre de l'exploitation et hors transports) n=8 €/kg carc	1,04	-0,03 - 2,42
« Rémunération »** du travail CC réalisé par la main d'œuvre de l'exploitation n=8 €/kg carc	0,76	-0.1 – 1,78
€/heure de main d'œuvre CC de l'exploitation	28	-3 – 105

* « Marge brute (MB) » = Plus-value brute viande CC – Charges directes affectées (abattage, découpe, conditionnement et commercialisation).

** MB dont on a déduit les frais de transports des animaux à l'abattoir et les frais de transports liés à la commercialisation. Les éventuels frais d'électricité ou d'eau liés à la commercialisation sur la ferme ne sont pas pris en compte.

La « marge brute » calculée doit rémunérer, entre autres, les frais de transports et la main-d'œuvre.

Elle est nulle pour un atelier où le coût de la prestation se situe parmi ceux les plus élevés (le coût de prestation est supérieur à la plus value brute estimée). D'autres exploitations ont le même niveau de coût de prestation mais ont des prix de vente des colis supérieurs.

La marge brute ne couvre pas (ou tout juste) les frais de transports dans trois cas. Pour les autres, elle permet une rémunération de l'heure de 45 € en moyenne (14 à 105).

Exemple 3

Vente de viande bovine non transformée Atelier individuel de découpe



Ces exploitations vendent de la viande bovine en vente directe sous forme de colis et/ou au détail, avec un degré de transformation minimum (simple découpe). La découpe est réalisée par l'éleveur ou un salarié de l'exploitation dans un atelier individuel, propriété de l'exploitation. La marge brute élevée de ces ateliers doit permettre de rémunérer la main-d'œuvre qui est importante ainsi que des investissements qui portent sur toutes les étapes, du transport des animaux à la vente de la viande en passant par l'atelier de découpe.

Place et trajectoire des ateliers

Cinq ateliers parmi ceux enquêtés permettent de décrire ce type d'atelier. Ils se situent dans des exploitations avec diversification : deux sont des systèmes de polyélevage (bovins viande+porc et/ou volailles) avec un peu de cultures, de grande dimension (autour de 200 ha) et dans lesquels le chiffre d'affaires de l'atelier viande bovine n'est pas dominant. Deux sont des systèmes bovins viande avec diversification dans des activités d'accueil à la ferme. La dernière exploitation est de type polyculture élevage viande.

Ce sont des exploitations anciennes mais en développement (sauf une) en raison d'installations récentes. Ces installations ont donné lieu à la création de l'atelier Circuits Courts dans 2 cas et au redéveloppement (avec projet de modernisation) d'un atelier ancien (plus de 15 ans).

Tableau 1 - Caractéristiques des 12 exploitations

	Moyenne	Minimum - Maximum
SAU	140 ha	54 ha - 235 ha
Nb de vêlages	63	36 - 85
Nb d'ETP sur l'exploitation	2,5	1,7 - 3
% ens maïs/SFP (n=4)	5 %	2 - 8
Race	1 élevage en race limousine 2 élevages en race Blonde d'Aquitaine 1 élevage en races Limousine et Brune 1 élevage en race Salers	
Type d'atelier viande	2 naisseurs-engraisseurs de veaux spécialisés 2 naisseurs avec engraissement des femelles 1 naisseurs-engraisseurs mâles et femelles	
% CA bovins viande CC /CA atelier bovins viande	43 %	25 % - 85 %
% CA bovins viande CC /CA total exploitation	30 %	11 % - 82 %

Deux des ateliers enquêtés en 2012 sont en place depuis moins de 5 ans, un a entre 5 et 10 années d'ancienneté et les deux autres pratiquent cette activité depuis plus de 10 ans.

Pour les ateliers les plus anciens, leur création s'est faite avant la première crise de l'ESB et leurs objectifs étaient d'obtenir une plus-value économique et de gagner une certaine indépendance de la filière longue. Pour les ateliers récents, cette recherche de plus-value économique est liée à une volonté de reconnaissance du travail. L'atelier d'âge intermédiaire s'est créé suite à la deuxième crise ESB de 2000 dans le but de revaloriser la valorisation des animaux dont les cours avaient chuté et de diversifier ses débouchés.

Vente de viande bovine non transformée

Atelier individuel de découpe

Les produits vendus

2 exploitations ne commercialisent que de la viande bovine comme viande en circuits courts. Les 3 autres commercialisent aussi de la viande de porc dont une aussi de la volaille.

Trois ateliers circuits courts vendent à la fois de la viande de veau et de la viande de bœuf (génisses de viande et/ou vaches de réforme). Deux ateliers vendent exclusivement de la viande de bœuf (femelles uniquement) mais l'un a un projet de vendre aussi du veau.

Tableau 2 - Volumes engagés et produits vendus

Nombre d'animaux vendus en circuits courts (CC)/an	15 (6 – 30) dont gros bovins 7 (3-12)
T de carcasses CC /an	3,1 (1,2 – 4,5)
% CA BV CC / CA BV	43 % (25 % 85 %)
CA BV CC (€)	28 200 (11 200 – 40 400)
Prix de vente de la viande en colis (€/kg) 2010-2011	Viande de bœuf : 11,3 (9 pour du mélangé - 15 colis à rôtir) Viande de veau : 13,1 (12,6-13,6 dégressif selon poids)
Viande au détail (€/kg) 2010-2011	Morceaux à bourguignon 8,7 (8-9,3) Roti, Steak : 17,6 (16-20)

Tableau 3 - Commercialisations et plus value brute (2010-2011)

Nbre circuits de vente	1,6 (1-2)	
Nature des circuits et proportions en % du CA BV CC	100 % à la ferme (2 ateliers) 70-90 % à la ferme et 10-30 % sur marché (2 ateliers) 50 % à la ferme et 50 % en livraisons	
Clientèle	Fichiers clients détenu dans 4 cas avec 30 à 350 clients (186 en moyenne). Achat de 3 colis par client et par an en moyenne (3 à 6 colis/an) Taux de renouvellement annuel des clients : 8 % (5 %-10%) Rayon de vente autour de la ferme : 52 km (40-80)	
	viande de bœuf n=2 Moyenne (Min – Max)	viande de veau et de bœuf n=3 Moyenne (Min – Max)
Plus-value brute* CC (€/kg carc)	5,65 (5,27 6,03)	3,36 (2,28 - 4,28)

* Chiffre d'affaires viande CC-estimation prix vente animaux en circuit long

Vente de viande bovine non transformée

Atelier individuel de découpe

Les produits vendus

Tous les animaux valorisés en circuits courts sont vendus découpés (détail et/ou colis) en vente directe, majoritairement ou exclusivement sur la ferme. La clientèle de ces ateliers est peu développée et de proximité.

Le nombre de bovins découpés dans ces ateliers n'est pas très élevé pour certains mais ils traitent aussi des porcs voire des volailles et/ou sont dans une optique de développement (diversification des circuits de commercialisation, recherche de clientèle - amélioration des locaux, de la performance des équipements – évolution de la gamme avec transformation).

Dans ces ateliers sans transformation, la décision d'abattage pour la vente en circuit court se fait une fois la carcasse en partie réservée (80 % de réservation en moyenne) dans tous les cas sauf un.

Le travail

Les éleveurs font généralement le transport des animaux vers l'abattoir (van ou bétailière tractée). Deux délèguent cependant le transport de gros bovins à un prestataire. Tous ramènent les portions de carcasses à leur atelier dans un véhicule frigorifique ou isotherme qui sert aussi pour le transport de la viande aux clients.

Dans deux cas, ce sont les exploitants eux-mêmes qui pratiquent la découpe. Dans les autres cas, une personne salariée de l'exploitation en est chargée : soit un salarié qui a d'autres activités sur l'exploitation, soit un salarié qui ne fait que cela et est à temps partiel sur l'exploitation.

La gestion des commandes et la commercialisation des produits sont assurées par les exploitants eux-mêmes.

Tableau 4 - Temps de travail et km parcourus liés à l'activité circuits courts (CC)

	Moyenne	Minimum - Maximum
Nombre d'heures réalisées au total par les personnes de l'exploitation/ animal vendu en VD	25 h	15h – 44h
dt temps de transport abattoir n=4	2 h	1h15 – 2h55
dt temps de découpe-conditionnement	10h30 gros bovin 4h30 veau	2h – 22h gros bovin 3h-6h veau
dt temps retour carcasses, 5ème quartier...	2h20	1h – 4h15
dt temps de commercialisation (gestion et vente)	13h	4h-24h
Km parcourus / animal vendu CC en VD	151	105-180
dt Km parcourus pour le transport à l'abattoir (aller retour/animal vendu CC) n=4	36	30-45
dt km parcourus pour commercialisation (livraisons des colis au client, au point de vente...) / animal vendu en CC n=3	39	12-90

Le temps de découpe par animal varie fortement selon le type de portions de carcasses ramenées (cela va du prédécoupé à la demi carcasse) et selon le niveau d'équipement de l'atelier. La proportion de veaux et de gros bovins traités dans l'année a un impact sur le temps total moyen ramené à l'animal.

Vente de viande bovine non transformée

Atelier individuel de découpe

Charges et rémunération de l'activité circuits courts

Les principales charges directes affectées sont les frais d'abattage pour 0,65 €/kg carc en moyenne (de 0,43 à 0,77 avec frais de transports). Les frais engagés dans le fonctionnement de l'atelier de découpe (hors eau, électricité) s'élèvent en moyenne à 0,34€/kg carc. (de 0,08 à 0,51€/kg carc pour les ingrédients, les emballages, les analyses, les produits d'entretien...).

Tableau 5 - « Marge brute »* des ateliers 100% colis en Vente Directe (2010-2011)

	Moyenne	Minimum - Maximum
Marge Brute* (hors main d'œuvre de l'exploitation et hors transports) n=5 €/kg carc	3,04	1,62 à 4,29
Marge** n=5 €/kg carc	2,7	1,3 - 3,96
« Rémunération »*** pour la main d'œuvre et les investissements n=3 €/kg carc	2,4	162 - 3,14
€/h de main d'œuvre CC de l'exploitation	20	17 - 24

* « Marge brute (MB) » = Plus-value brute viande CC – Charges directes affectées (abattage, découpe, conditionnement et commercialisation).

** MB dont on a déduit les frais de transports des animaux, des carcasses et les frais de transports liés à la commercialisation.

*** MB dont on a déduit l'ensemble des frais de transports ainsi que les frais estimés pour l'eau et l'électricité.

La marge laissée pour rémunérer la main-d'œuvre et les investissements réalisés ou à venir (appelée « Rémunération ») n'a pu être calculée que pour trois ateliers : elle est en moyenne, à l'échelle de l'atelier, de 7 900 € (6 400 à 10 000 €).

Les investissements

Le montant moyen de l'ensemble des investissements réalisés pour l'activité en circuits courts dans ces exploitations est de 31 300 € (20 000 € à 59 000 € pour un atelier multi-espèces).

Tableau 6 - Caractéristiques des ateliers de découpe

	Statut sanitaire	Locaux	Equipelement – petit matériel
Ateliers traitant du bovin et du porc, voire de la volaille	Dérogataire à l'agrément	30-55 m ² 500 à 900 €/m ²	2 000 à 4 800 €
Ateliers bovin	En remise directe	15-20m ² 250€/m ²	2 000 €



Cette étude a été réalisée dans le cadre du projet lauréat Casdar 2010 : « Elaboration d'un référentiel pour évaluer la performance technique, économique, sociale et environnementale et favoriser le développement des circuits courts de commercialisation ».

Vous pouvez retrouver les autres résultats issus de ce projet sur les circuits courts de commercialisation :

> par famille de produits :

- viande ovine,
- porc/charcuterie,
- produits laitiers à base de lait de vache,
- légumes
- volailles.

> par thème :

- innovations,
- environnement,
- social,
- méthode/économie.

Sur les sites Internet :

- du CERD > www.centre-diversification.fr
- de l'Institut de l'élevage > www.idele.fr
- de TRAME > www.trame.org
- et des partenaires du projet



89 enquêtes ont été réalisées dans des ateliers pratiquant la vente de viande bovine en circuits courts (vente directe aux consommateurs ou à un intermédiaire au maximum). La réalisation de ces enquêtes avait pour objectif de tester une méthode d'approche de l'évaluation de la rentabilité des ateliers de vente de viande bovine en circuits courts et de donner des premiers repères technico-économiques pour ces ateliers. Les ateliers enquêtés ne sont pas représentatifs quantitativement de l'ensemble de ce qui se fait au niveau national mais ils permettent de montrer une partie de cette diversité et donnent des premiers repères en terme de stratégies commerciales, d'organisation du travail et de rémunération. Les ateliers ont été regroupés selon leur choix en matière de moyen de production (atelier individuel sur la ferme, recours à de la prestation), leur gamme de produits et leurs circuits de commercialisation. Des fiches décrivent leur fonctionnement et leurs résultats économiques sur la campagne 2010/2011.

CONTACT : Laurence Echevarria
INSTITUT DE L'ELEVAGE
9, rue de la Vologne 54 520 Laxou
laurence.echevarria@idele.fr

Etude faisant partie du projet lauréat Casdar 2010 « Elaboration d'un référentiel pour évaluer la performance technique, économique, sociale et environnementale et favoriser le développement des circuits courts de commercialisation » financé par :



Avec la contribution financière
du compte d'affectation spéciale
«développement agricole et rural»