

VENTE EN CIRCUITS COURTS DE VIANDES DE BOUCHERIE (BOVINE ET OVINE)

Apprendre à bien maîtriser la commercialisation

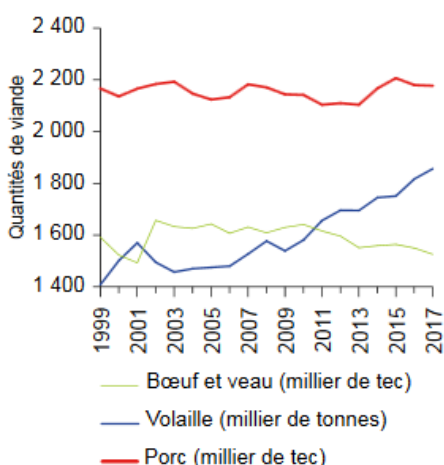
I – LA CONSOMMATION DE VIANDES

Consommation de viande bovine : un repli des achats de viande qui se poursuit

La consommation de viande peut être estimée suivant 2 méthodes (source : Données et bilans FranceAgriMer février 2019) :

- A partir des achats effectués par les consommateurs (notamment : résultat d'enquêtes réalisé par Kantar Worldpanel). Seule la consommation à domicile est estimée.
- A partir de la consommation mesurée par bilan. Celle-ci est calculée suivant les données d'abattage, des flux du commerce et des variations de stocks (abattages + importations viandes – exportations + variation stocks publics). L'estimation des stocks chez les revendeurs sont difficiles à appréhender. De fait, la consommation mesurée par bilan, s'apparente plus à la mise à disposition sur le marché intérieur qu'à la consommation finale des ménages. Sous cette réserve, elle comprend la consommation à domicile et hors foyer (viande fraîche, ou sous forme de plats cuisinés).

Depuis 2011, l'écart se creuse de plus en plus entre la consommation de viande de volaille et celle de viande bovine



Source : Agreste - Consommation calculée de viande par bilan

La consommation totale française de viande bovine, calculée par bilan, est positive en 2018 : 2,2 % après deux années consécutives de baisse (- 0,5 % en 2017, -0,9 % en 2016).

Selon l'autre méthode, la consommation moyenne de viande bovine par habitant est estimée à 23,4 kg équivalent carcasse en 2018 (source : Données de consommation des produits carnés FranceAgriMer, octobre 2019). Selon les achats déclarés des ménages (source : France AgriMer d'après KANTAR Worldpanel - panel de 12 000 ménages), la consommation de viande bovine continue de chuter en 2018 : (- 2,8 % entre 2016/2015, -2,7 % entre 2017/2016). Le prix, la saison et la météo sont d'autant de facteurs qui influencent le comportement d'achat. Les pièces à bouillir ou à braiser ont la préférence des consommateurs à l'automne et en hiver, tandis que la consommation des pièces à rôtir ou à griller est plus régulière tout au long de l'année. La baisse de consommation pour la viande à bouillir, à braiser ou à rôtir et griller se poursuit en 2018 comme en 2017 et 2016.

Par contre en 2018, on observe aussi une baisse de la consommation du haché frais : -0,7 % (pour + 0,8 % entre 2017/2016). Le consommateur recherche la tendreté (95 % des répondants, FranceAgriMer 2018) et des portions plus petites qui influencent donc le poids de la carcasse vendue suivant les opérateurs. Selon eux le poids idéal de la carcasse se situe de 300-320 Kg en RHD à 440 – 540 kg en boucherie traditionnelle. (FranceAgriMer 2018).

Avec 59 % des volumes écoulés, la grande distribution représente une part majoritaire de la commercialisation de la viande bovine française (étude, où va le bœuf ? Idele 2015). La boucherie artisanale représente 15 % et la restauration hors domicile (8 %) – Export (18 %).

En restauration collective (source FranceAgriMer 2017), le bœuf brut concentre 54 % des volumes, suivi par le bœuf haché (37 %) et le bœuf élaboré (9 %). Le bœuf brut est majoritairement acheté frais (88 %), avec un équilibre entre les viandes en muscles et piécées, mais une proportion dominante de morceaux à griller (2/3 des volumes). Les 2/3 des volumes de bœuf brut sont achetés par la restauration commerciale. Le surgelé est largement privilégié pour le bœuf haché (89 %). Le fast food hamburger concentre 58 % des achats de bœuf haché. Le bœuf élaboré est surtout acheté par la restauration collective (67%).

Une enquête réalisée par la DRAAF en 2017 auprès de 1 546 établissements de restauration collective de Bourgogne Franche-Comté permet de fournir quelques résultats au niveau régional (520 répondants). La viande bovine en frais correspond à 72 % des achats de viande bovine des répondants. Les achats de viande brute (toutes espèces) représentent en moyenne 17 % des achats dédiés à la préparation des repas (soit 36 centimes/repas). Les achats de viande bovine de proximité (département ou départements voisins) représentent 44 % des achats totaux de viande bovine.

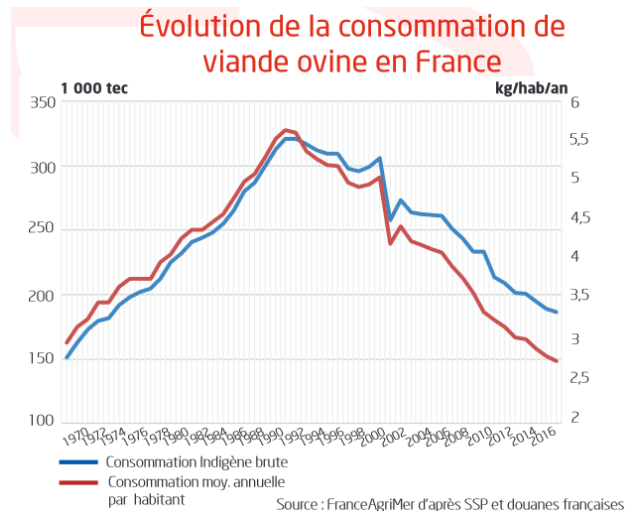
La vente directe de viande de bœuf (hors produits élaborés) représente 2,2 % (source : *Données de consommation 2018 – FranceAgrimer octobre 2019*). Lors de l'étude conduite en 2019 auprès de 71 agriculteurs sur toute la France, pilotée par l'APCA et le CERD avec le réseau des Chambres d'Agriculture, on constate que l'offre des producteurs en circuits courts, s'est élargi depuis 2012, avec de plus en plus de produits transformés notamment des préparations de viandes : saucisses, merguez,... des produits séchés et des conserves, permettant de valoriser les produits à cuisson longue.

Consommation de viande ovine : en forte baisse depuis les années 1990

En 2018, La part de la viande ovine dans la consommation totale de viande est de 3,2 % (porc 36,5 %, viande bovine 26,4 %, volailles 33,9 %) (source : *FranceAgriMer, 2019*). La France est néanmoins le deuxième pays importateur et consommateur européen.

En baisse depuis le début des années 1990, la consommation française de viande ovine est stable en 2018 par rapport à 2017 : elle est passée de 5,5 Kg équivalent carcasse/hab/an dans les années 1990 à 2,8 Kg équivalent carcasse/hab/an en 2018. La consommation, mesurée par bilan, est en repli d'environ 1,3 %. Cette baisse se ralentie depuis 2017 (- 2,9 % en 2016). Le prix au détail a augmenté de + 2 % entre 2012 et 2017 mais est resté stable entre 2017 et 2018 : + 0,4 % avec un prix moyen d'achat de 14,5 €/kg..

En 2018, seuls 44,7 % des ménages français ont acheté de la viande ovine pour leur consommation à domicile (source *FranceAgriMer octobre 2019*). 47,6 % des volumes sont achetés par les plus de 65 ans et 31,6 % par les 50-64 ans. Cependant, depuis 2012, son taux de pénétration augmente chez les jeunes ménages (- 35 ans).



Les habitudes de consommation restent tournées vers le frais plutôt que le surgelé, s'orientent vers de plus petites portions, et une hausse de l'attention sur les critères environnement, bien-être animal, et origine France. La consommation de viande d'agneau est saisonnière : elle est traditionnellement marquée par la fête de Pâques, les achats pouvant doubler à cette période (15 % des achats totaux sont fait à cette période). L'achat en grande distribution est dominant avec 71,2 %

des volumes (hard discount 3,7 % et autres circuits de distribution dont boucheries 28,8 %). La vente directe représente 0,8 %. Environ 15 % de la viande est destinée à la restauration hors foyer.

On note également des disparités selon les régions (exemple du Sud Est avec une consommation plus importante : 20,5 % pour 6,3 % dans l'Est en 2018). La France importe plus de la moitié de la viande qu'elle consomme (53 %). 16,2 % de la production française d'agneaux est sous signes officiels de qualité (*chiffres INTERBEV 2015*) : Label Rouge, IGP, AOC et Bio. Le nombre d'éleveurs engagés dans une démarche label rouge augmente de 2 % par an et les tonnages commercialisés sous ce label ont progressé de 20 % ces dix dernières années (*FranceAgriMer, 2018*).

Une enquête réalisée par la DRAAF en 2017 auprès de 1 546 établissements de restauration collective de Bourgogne Franche-Comté permet de fournir quelques résultats au niveau régional (520 répondants). L'achat en frais de viande ovine correspond à 73 % des achats de viande ovine totaux des répondants. Les achats de viande brute (toutes espèces) représentent en moyenne 17 % des achats dédiés à la préparation des repas (soit 36 centimes/repas). Les achats de viande ovine de proximité (département ou départements voisins) représentent 17 % des achats de viande ovine totaux.

Les crises successives (vache folle, fièvre catarrhale ovine) ont conduit certains agriculteurs à engager une démarche de commercialisation d'animaux de boucherie à des consommateurs et ce, sans passer par leur groupement ou des commerçants. Beaucoup d'exploitants ont débuté ce type de valorisation en 1996 ou 2000 mais la remontée des cours, notamment des animaux maigres, ne les a pas toujours persuadés de l'intérêt de la démarche. On observe actuellement en Bourgogne Franche-Comté une certaine stabilisation du nombre d'agriculteurs pratiquant ce type d'activités et à une professionnalisation renforcée de beaucoup d'entre eux. Attention ce secteur d'activité nécessite **des compétences, notamment commerciales.**

Plusieurs expériences existent et se distinguent essentiellement sur :

- le type d'animaux (jeune bovin, génisse, vache, bœuf),
- les lieux de découpe et de transformation,
- le colisage (à la pièce, par 5 ou 10 kg, par 8^{ème}),
- la livraison.

II – LES POINTS DE REFLEXION

La mise en place de ce type d'activité doit se réfléchir de la même manière que n'importe quel autre atelier de diversification. Plusieurs points doivent être plus particulièrement étudiés.

➤ Le type d'animaux

Le choix du type d'animaux va dépendre, d'une part, de votre exploitation :

- développement d'un nouveau type d'animaux comme par exemple le bœuf,
- souhait de mieux valoriser ce que vous faites déjà.

Il va également dépendre de votre environnement :

- des consommateurs potentiels (attentes en terme de qualité et produits, pouvoir d'achat, connaissance de la viande,...)
- de la concurrence (type d'animaux commercialisés en grandes surfaces ou chez les bouchers dans la zone de chalandise de vos clients potentiels).

➤ Les lieux de découpe et de transformation

L'abattage va obligatoirement être réalisé dans un abattoir agréé CE. Il est à choisir en fonction de la clientèle.

Pour la découpe et la transformation, plusieurs possibilités s'offrent au porteur de projet :

- la salle de découpe à côté de l'abattoir, puis acheminement vers l'atelier de transformation,
- la salle de découpe chez un boucher, voire transformation,
- la salle de découpe et transformation à la ferme.

Dans ces deux derniers cas, l'exploitant doit acheminer la carcasse (si entière) suspendue jusqu'à l'atelier de découpe avec obligation de maintien de la chaîne du froid (7° C maximum), sinon en morceaux de carcasse.

Les ateliers de découpe et transformation à la ferme peuvent avoir un statut sanitaire : agrément, dérogatoire à l'obligation d'agrément ou remise directe aux consommateurs sur toute la France. Les formes de vente directe aux consommateurs sont nombreuses : vente à la ferme mais aussi marchés, points de vente collectifs de producteurs, livraison à domicile,.. Une dérogation à l'obligation d'agrément peut être obtenue pour vendre à des intermédiaires dans un rayon de 80 km (voire extension à 200 kilomètres pour les zones dépeuplées) et dans certaines limites de quantités (*cf. fiche Aspects sanitaires des laboratoires fermiers*).

➤ Colisage

Selon le lieu de découpe choisi, plusieurs formes de colisage peuvent être envisagées :

Colisage	Avantages	Inconvénients
A la pièce	<ul style="list-style-type: none"> - Qualité de services - Forte fidélisation de la clientèle (revient fréquemment) 	<ul style="list-style-type: none"> - Risque fort de ne commercialiser que des pièces à griller. - Vives critiques des bouchers de votre secteur. - Disponibilité nécessaire très importante. - Risque d'invendus si absence de transformation des morceaux à cuisson longue
Colis de 5 kg	<ul style="list-style-type: none"> - Connaissance des volumes commercialisés. - Abattage lorsque l'animal est complètement vendu. - Forte fidélisation de la clientèle (revient fréquemment). - Coût abordable pour un ménage. - Facilité de stockage pour le client. 	<ul style="list-style-type: none"> - Difficulté de faire des lots de viande homogène, si absence de transformation - Nombreux clients par animal (250 kg de viande = 50 clients).
Colis de 10 à 20 kg	<ul style="list-style-type: none"> - Connaissance des volumes commercialisés - Abattage lorsque l'animal est complètement vendu. - Facilité pour faire des lots homogènes et qui contiennent de tout (pièces à bouillir et à rôtir). - Moins de clients à trouver. 	<ul style="list-style-type: none"> - Coût d'achat élevé pour un ménage. - Périodicité d'achat des clients moins fréquente. - Cible des clients équipés d'un congélateur de taille "importante".
Vente par 8^{ème} d'animal	<ul style="list-style-type: none"> - Accentuation des points cités précédemment. 	<ul style="list-style-type: none"> - Accentuation des points cités précédemment. - Le coût devient un obstacle important. - Ce format de produit n'est quasiment plus proposé car il ne répond plus aux attentes des consommateurs

➤ La transformation

La transformation notamment des morceaux avants en produits prêt à consommer : haché, terrine, saucisses, merguez, plats cuisinés, ... est devenue une nécessité pour lever les freins à l'achat de certains consommateurs. Se pose alors la question de la recherche du lieu et du personnel compétent pour la réalisation de ces produits.

➤ La livraison

Le lieu de commercialisation peut être varié (voir chapitre sur les différents types de commercialisation). La plupart des producteurs choisissent la commercialisation à la ferme avec un lieu et une date de rendez-vous, ou la livraison. Dans ce dernier cas, l'équipement frigorifique devient indispensable.

III – LA REGLEMENTATION

➤ Les aspects sanitaires

L'activité de vente directe de viande bovine ou ovine doit être déclarée auprès des DD(CS)PP du département (via le CERFA 13984*05-date de mise à jour : septembre 2019).

Dans le cas où l'exploitant souhaite s'équiper, il n'est concerné que par la partie découpe voire la transformation et la commercialisation. Le ressuyage et la maturation peuvent avoir lieu à l'abattoir. Pour ce type d'aménagement consulter le chapitre sur les laboratoires fermiers.

Quelques points importants sont à souligner :

- le retour de la carcasse à l'atelier de découpe peut se faire en carcasse entière suspendue ou en morceaux de carcasse avec obligation de maintien de la chaîne du froid, la carcasse doit être stockée en chambre froide à l'arrivée dans l'atelier de découpe (aux normes en vigueur et déclaré à la DD(CS)PP),
- pour tous les agriculteurs manipulant des denrées alimentaires et notamment ceux participant à la découpe ou à l'emballage, une formation à l'hygiène est nécessaire.

➤ L'étiquetage

L'étiquetage de la viande est très réglementé (voir fiche « *Etiquetage des denrées alimentaires* »).

Pour la vente au détail de produits nus : les obligations sont les mêmes qu'en boucherie traditionnelle :

- dénomination des morceaux,
- affichage des prix sur les produits eux-mêmes,
- récapitulatif des prix sur un tableau général exposé en permanence à la vue du public ,
- joindre un ticket de caisse sur lequel figurent le poids et le prix total du morceau.

Pour les viandes pré-emballées, il doit être indiqué sur l'étiquette :

- la dénomination de vente du produit : nom usuel avec un système d'étoiles pour les produits vendus en libre-service (correspondant au potentiel de qualité en allant des qualités les plus élevées **** au potentiel le moins élevé * : cf arrêté du 10 juillet 2014),
- le nom et la raison sociale de l'agriculteur,
- la date de conditionnement,
- la Date Limite de Consommation (DLC),
- le poids net contenu dans le pré-emballage,
- la température de conservation (0 à + 4 ° C).

Depuis le 1^{er} septembre 2000 pour la vente préemballée (cas des colis), l'étiquetage des viandes bovines doit obligatoirement comporter :

- un numéro assurant le lien entre le produit et l'animal (ex : numéro d'identification de l'animal), le numéro d'agrément de l'abattoir précédé de la mention "abattu en France par ",
- le numéro d'agrément de l'atelier de découpe précédé de la mention "découpé en France par".

Par ailleurs, depuis le 1^{er} janvier 2002, ces informations doivent être complétées par l'indication du pays de naissance et du pays d'élevage. Ces indications peuvent être remplacées par le terme « origine », suivie du nom de pays concerné exclusivement dans le cas d'animaux nés, élevés et abattus dans le même pays (ex : origine France).

Il est également possible de porter sur l'étiquette :

- la catégorie de l'animal : jeune bovin, génisse, bœuf, taureau, vache,
- le type racial : type laitier ou viande, éventuellement complété par le nom de la race (ex : Charolais).

Si vous souhaitez compléter cet étiquetage, il est préférable de le faire valider par la DD(CS)PP (service des fraudes).

IV – ASPECTS FISCAUX ET JURIDIQUES

➤ Statut social

Cette modification du système de commercialisation ne modifie pas le statut social de l'exploitant.

➤ Statut fiscal

Sur le plan fiscal, les recettes issues d'une activité de commercialisation en vente directe sont considérées comme des recettes de nature agricole (pour le traitement fiscal des bénéficiaires se référer à la fiche « Incidences de la diversification sur les régimes agricoles »).

A) VENTE DE VIANDE BOVINE EN CIRCUITS COURTS

Fin 2019 et suivant nos connaissances, les éleveurs de Bourgogne Franche-Comté à pratiquer la vente en circuits courts est de l'ordre de 411 dont 262 en Bourgogne et 149 en Franche-Comté. Parmi eux, 31 disposent d'un atelier avec agrément.

Une enquête conduite en 2019 auprès de 71 agriculteurs pilotés par l'APCA avec le réseau des Chambres d'Agriculture et le CERD permet de décrire les pratiques de vente directe de la viande bovine. Les exploitations étudiées sont situées en Pays de la Loire (12 exploitations), Nouvelle-Aquitaine (12), Bourgogne-Franche-Comté (11), Bretagne (10), Normandie (7), Hauts de France (6), Grand Est (5), autres régions (8).

I – PRESENTATION DE L'ACTIVITE EN CIRCUITS COURTS (SUR 71 QUESTIONNAIRES)

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. Le souhait d'une meilleure reconnaissance de leur travail vient ensuite ainsi que le goût pour le contact client et l'installation d'une nouvelle personne sur l'exploitation. 2 ans de réflexion et d'études en moyenne ont été nécessaires pour la mise en place de l'atelier circuits courts.

Les exploitations enquêtées commercialisent en moyenne 26 animaux en circuits courts par an (minimum : 6 ; maximum : 150). Ce nombre est de 48 (avec une fourchette allant de 10 à 130) pour ceux qui ont un atelier à la ferme, et de 20 (6 à 150) pour les agriculteurs travaillant en prestation totale. Le chiffre d'affaires en circuits courts de l'atelier bovin s'élève en médiane à 81 049 € (fourchette allant de 9160 € à 310 000 €) avec une valeur médiane de 136 000 € pour les producteurs avec un atelier de découpe, transformation et conditionnement à la ferme et de 54 859 € faisant appel uniquement à de la prestation.

II - LES SYSTEMES DE PRODUCTION

Les agriculteurs sont en grande majorité naisseurs-engraisseurs. L'achat d'animaux pour l'engraissement est une pratique plus fréquente parmi les producteurs avec un atelier à la ferme : 34,8 % d'entre eux pour 14,6 % parmi ceux faisant appel à des prestations extérieures.

Les bovins produits et commercialisés sont de différentes races avec une dominante des races : Limousine (36,5 % des enquêtés) et Charolaise (25 %).

La mise en place de l'atelier bovins en circuits courts a eu un impact sur le mode de production et notamment sur :

- la conduite du troupeau avec une meilleure gestion des vêlages (étalement sur l'année, augmentation du taux de renouvellement pour baisser l'âge des vaches de réforme),
- le type d'animaux produits et commercialisés (femelles destinés à la vente en circuits courts),
- la conduite de l'engraissement avec une évolution vers une alimentation sans ensilage, peu d'enrubannage et un étalement de la finition dans le temps,
- l'implication dans des réseaux professionnels,
- et sur le nombre d'animaux qui a augmenté pour répondre à la demande.

Les exploitants sélectionnent les animaux destinés en circuits courts selon l'état d'engraissement (87 % des enquêtés, les critères de conformation (39 %) et l'âge.

Lors d'une étude précédente, il avait été constaté que la durée de la finition de l'engraissement pour les vaches dure en moyenne 3,8 mois (8/17), 3,5 mois pour les génisses (9/17), et environ 4 mois pour les bœufs (3/17).

III - L'ABATTAGE, LA DECOUPE ET LA TRANSFORMATION

Le transport à l'abattoir, en moyenne situé à 41,5 kilomètres (varie de 3,5 à 350 km), est en majorité réalisé par l'agriculteur lui-même (57,1 % des enquêtés) avec un van tracté, une bétailière tractée ou un camion. 50 % font néanmoins appel à un prestataire de service (il y a parfois combinaison avec des transports réalisés par le producteur).

Les exploitations (72,9 % des enquêtés) font réaliser un abattage simple de leurs bovins mais d'autres prestations sont également effectuées par l'abattoir :

- découpe en demi-carcasses (pour 55,7 % des enquêtés, soit 39 exploitations sur 71),
- enlèvement de la colonne vertébrale (pour 42,9 %),
- découpe en quart de carcasse (pour 28,6 %),
- et pré-découpe (pour 12,9 %).

A l'abattoir sont réalisés la tuerie, le dépouillement, le test ESB, le ressuyage des carcasses mais aussi la maturation des viandes. La durée moyenne de maturation est de 6 à 8 jours pour un jeune bovin à 13 à 14,5 jours pour un bovin adulte.

40,8 % des exploitations (29 exploitations sur 71) disposent d'un atelier de découpe sur leur site. 6 exploitations font découper la viande à l'abattoir, 35 par un prestataire et 4 se rendent dans un atelier collectif dans lequel ils sont associés. Ce sont les exploitations avec un atelier bovin viande en circuits courts de plus de 10 ans qui découpent, transforment et conditionnent le plus à la ferme.

Pour les exploitations avec un atelier à la ferme, c'est généralement un salarié qui assure la découpe (65,2 % des exploitations concernées), voire un associé (34,8 %) ou un prestataire (13 %).

Les ateliers de découpe à la ferme ont plutôt en majorité un statut sanitaire de dérogation à l'obligation d'agrément (52,2 %), voire remise directe (30,4 %). Il en est de même pour les phases de transformation.

La plupart des exploitations découpant à la ferme ne ramènent pas les carcasses entières. Pour des raisons de manipulation et d'organisation de l'atelier de découpe, elles récupèrent le plus souvent des quarts de carcasses ou des demi-carcasses.

Les portions de carcasses présentent l'avantage d'être moins difficiles à transporter et à manipuler mais présentent aussi quelques inconvénients : perte lors de la découpe, assèchement de la viande,... Pour découper une carcasse entière (avec colonne vertébrale), il faut de plus prévoir un emplacement particulier dans l'atelier de découpe avec équipements spécifiques (traitement des MRS) et déclarer cette activité aux services vétérinaires.

Seules 31 % des exploitations (9) disposant d'un atelier de découpe à la ferme, proposent aussi leur outil à d'autres éleveurs. Soit ils réalisent une prestation de découpe avec transport ou sans transport, soit ils louent leurs locaux sans travail de découpe. Le nombre médian d'animaux ainsi découpés en prestation est de 20 par agriculteur.

Le rendement moyen à la découpe (kg de viande/kg de carcasse) varie de 68 % à 70 % selon la catégorie d'animaux.

La plupart des producteurs (85,9 % d'entre eux, soit 61 exploitations sur 71) proposent des produits transformés à leurs clients. Ce pourcentage n'était que de 69,5 % dans l'étude Casdar Innovation RCC de 2012. Les viandes hachées et préparations de viandes (saucisses, chipolatas, merguez) sont très présentes dans la gamme des producteurs, suivis par les conserves, les plats cuisinés frais et les produits séchés.

39,4 % des producteurs (28) disposent d'un atelier sur ou en dehors de l'exploitation et 57,7 % (41) font réaliser la transformation chez un prestataire.

Le modèle de commercialisation avec caissette comprenant des morceaux déterminés, domine l'échantillon des enquêtés (84,5, soit 60 enquêtés). Néanmoins la vente au détail des différents morceaux de viande, concerne 63,4 % des enquêtés (soit 45 exploitations sur les 71 enquêtés). Dans l'étude Casdar Innovation RCC, ce pourcentage n'était que de 41,5 %. La gamme des producteurs avec un atelier à la ferme est même davantage orientée vers le détail : 82,6 % proposent de la vente au détail et 78,3 % vendent des caissettes avec des morceaux déterminés. Le poids des caissettes varie de 3,75 à 15 kilos, avec une médiane de 7,75 kilos.

COMPOSITION DES CAISSETTES	POIDS DES CAISSETTES (% enquêtés (nombre de citations))	
	Autour de 5 kg (47 enquêtes)	Autour de 10 kg (54 enquêtes)
Des morceaux de découpe de tout l'animal	57,4 % (27)	66,7 % (36)
Des morceaux de découpe à griller, rôtir uniquement	40,4 % (19)	31,5 % (17)
Des morceaux de découpe à braiser ou à bouillir uniquement	25,5 % (12)	14,8 % (8)
De la préparation de viande uniquement	14,9 % (7)	3,7 % (2)
Morceaux de découpe et préparation de viande	53,2 % (25)	40,7 % (22)
Morceaux de découpe et autres transformations	19,1 % (9)	33,3 % (18)
Autre	12,8 % (6)	7,4 % (4)

IV - COMMERCIALISATION

La commercialisation en circuits courts s'articule autour de deux modes de commercialisation en fonction de la relation avec les consommateurs :

- La vente directe aux consommateurs) avec la vente à la ferme et en dehors de la ferme
- La vente indirecte (avec un intermédiaire entre le producteur et le consommateur)

La vente à la ferme constitue le circuit le plus fréquent utilisé par les producteurs pour valoriser leur viande en circuits courts (83,1 % des enquêtés soit 59 exploitations sur 71), il est suivi par la restauration collective qui concerne 38 % des exploitations de l'échantillon. Le circuit historique de la vente en livraison à domicile n'arrive qu'en quatrième position parmi les circuits de ventes directes, derrière les marchés et les points de vente collectifs. La vente à la ferme est non seulement le premier circuit en termes de nombre de producteurs concernés mais aussi en importance dans le chiffre d'affaires (60 % en médiane dans le chiffre d'affaires des exploitations de l'échantillon). La restauration collective est un circuit indirect très fréquenté par les producteurs, mais qui ne représente que 11 % en médiane (fourchette de 1 à 55 %) dans le chiffre d'affaires des exploitations. A l'opposé les circuits : points de vente collectifs, marchés et point de vente individuel en dehors de la ferme, sont pratiqués par moins de producteurs mais participent de façon importante aux chiffres d'affaires des producteurs concernés.

On observe une forte évolution par rapport aux résultats de l'étude Casdar Innovation RCC de 2012. L'abattage de l'animal se fait en général régulièrement, sans commande à l'avance : 66,2 % des enquêtés (soit 47 sur 71) alors que lors de l'étude de 2012, 50 % des exploitations abattaient l'animal une fois la carcasse en partie réservée.

Pour ceux qui abattent l'animal lorsqu'il est réservé (9 réponses sur 11 concernés), l'animal est abattu en général lorsque 60 % de l'animal est réservé (entre 20 et 100 %). Dans le cadre de l'étude RCC, ce pourcentage était de 70 % en moyenne.

Néanmoins la plupart des producteurs enquêtés 78, 9 % (56 sur 71) commercialise leurs produits avec un système de commande à l'avance, notamment par téléphone, voire courriels et sms. Par contre le paiement à l'avance est peu courant : seuls 14,5 % l'ont mis en place (10 enquêtés sur 69 réponses)

Trois quarts des exploitations commercialisent leurs produits dans un rayon médian de 50 km (20 à 750 kilomètres).

Les exploitants utilisent divers moyens de communication pour constituer leur clientèle, les dépliants/flyer (64,8 %), le site internet (53,5 %) et la page facebook (52 %), les réseaux sociaux (46,5 %) et sont les principaux outils utilisés suivis des panneaux de signalisation (46 %), des

mailings (43 %), identité visuelle (38 %), portes ouvertes (33,8 %), véhicule de transport personnalisé, presse, affiche.

Le nombre médian de clients par exploitation est de 300 (ce nombre est de 425 pour les producteurs avec un atelier à la ferme), avec une fréquence moyenne d'achat par client de 4 fois par an pour les colis/caisettes. Le nombre de clients réguliers est généralement plutôt stable voire en augmentation.

V - L'ORGANISATION DU TRAVAIL

60 heures de travail sont en moyenne nécessaires pour la vente directe d'un bovin pour les producteurs avec un atelier à la ferme

TACHE	TEMPS EN HEURES/BOVIN	Nombre d'observations
Transport pour abattage	1,88 heures	13
Transport viandes	1,06 heures	10
Découpe	9,69 heures	12
Transformation	8 heures	12
Conditionnement	8,23 heures	15
Nettoyage et désinfection/Entretien du laboratoire	5,14 heures	18
Gestion administrative	1,25 heures	12
Commercialisation (dont prospection clients)	18,15 heures	16

Les producteurs se réservent plutôt les tâches de gestion administrative, commercialisation et transports. Les tâches de découpe, transformation et conditionnement sont par contre plutôt partagées, avec les salariés ou un prestataire extérieur.

Les producteurs faisant appel uniquement à de la prestation consacrent en médiane 14,5 heures par bovin (1 heure pour le transport pour abattage, 1 heure pour le transport de la viande, 2,25 heures pour le conditionnement, 1,15 heure pour la gestion administrative, 6 heures pour la commercialisation).

VI- MESURE DE LA RENTABILITE

➤ Investissements

Les investissements médians sont les suivants :

• Locaux

LOCAUX	Coût médian en €.H.T	Superficie médiane en m ²	Coût médian au m ² en €.H.T
Découpe	40 000 € (24 000 € en remise directe, 80 000€ en dérogation à l'agrément, 40 000€ en agrément CE)	40 m ² (38 à 50 m ²)	1 211,98 €/m ² 83 % des observations (24 sur 29) entre 1 200 € et 1 500 €/m ²
Transformation	40 000 €	35 m ² (10 à 150 m ²)	1 547 €/m ² (locaux et équipements)
Vente-commercialisation	12 000 €	35 m ² (2 à 300 m ²)	71,07 €

- **Matériel**

Matériel	Coût médian en €.H.T
Matériel de transport (camion ou véhicule frigorifique, remorque frigorifique, bétailière ou van,...)	9 400 €
Découpe : table pour enlever la colonne vertébrale des bovins	1 800 €
Découpe (table de découpe, matériel de découpe, bac, plonge,...)	3 600 €
Transformation (hachoir, poussoir, fours, marmite bain marie,...)	12 700€
Transformation : autoclave	15 950 €
Conditionnement (machine sous vide, balance,...)	6 000€

➤ **Prix de vente**

Les exploitations fixent leur prix de vente en fonction de leur prix de revient, des prix pratiqués par des autres producteurs en circuits courts ou selon les prix relevés dans les commerces et les grandes surfaces.

On distingue deux façons pour vendre la viande : au détail ou en caisse.

Au détail, les prix de vente varient en fonction de la partie de l'animal commercialisée : avant ou arrière.

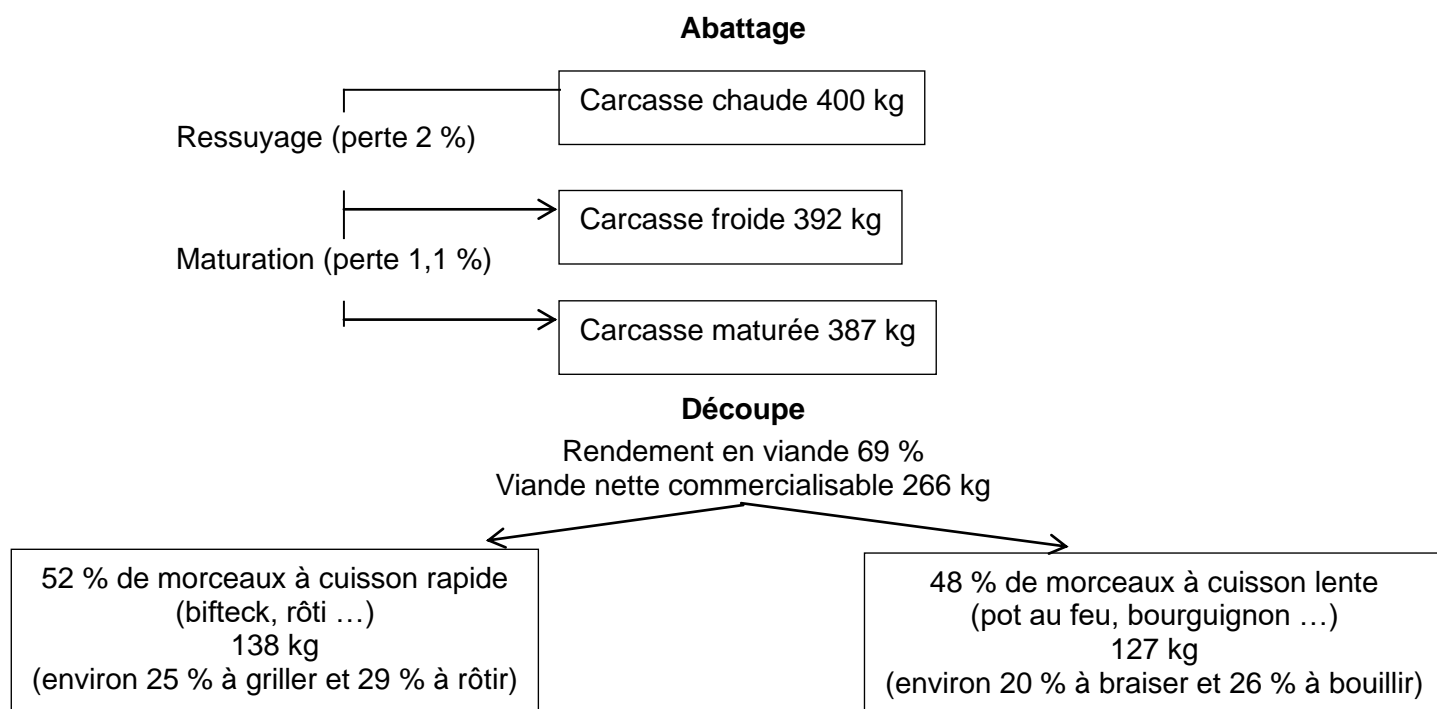
PRODUITS	MEDIANES EN €/kg SELON LES CIRCUITS DE VENTE	
	PRIX EN VENTE DIRECTE TTC	PRIX EN VENTE INDIRECTE HT
Morceaux à bourguignon ou équivalent	9,5 à 12 €/kg	8 à 8,9 €/kg
Morceaux à pot au feu	7,8 à 12 €/kg	5,4 à 7 €/kg
Steaks, rôtis hors filet	29 à 33 €/kg	18 à 30 €/kg
Saucisses, merguez	11 à 14 €/kg	9,4 à 13 €/kg
Viande hachée	12 à 13,5 €/kg	9,7 à 12 €/kg
Plats cuisinés en conserve (bourguignon, goulasch,...)	14,5 à 16,8 €/kg	10 à 15,8 €/kg

La caisse basique de 10 Kg de viande avec chaque partie de l'animal est vendue en moyenne 12,2 € /Kg T.T.C sans le sous-vide et 13,20 €/kg TTC avec le sous-vide. Ces prix varient avec le poids de la caisse et sa composition (18,5 €/kg pour caisse 100 % à griller et rôti à 13,5 €/kg pour des caisses composées de préparations de viande sous-vide). La pratique du sous-vide est dominante.

	Prix en €/KG TTC des caisses avec sous vide			
	Médiane	Minimum	Maximum	Nombre d'enquêtes
Caisse autour de 10 kg tout l'animal	13,20	11,75	16,20	31
Caisse autour de 10 kg griller, rôti, préparation viandes	12,90	11,50	20,00	17
Caisse autour de 5 kg tout l'animal	14,00	12,00	26,00	23
Caisse autour de 5 kg griller, rôti	17,05	12,00	24,00	16
Caisse autour de 5 kg griller, rôti, préparation de viandes	14,50	8,00	26,00	19
Caisse autour de 5 kg préparation de viande	13,50	9,00	16,50	5

➤ **Approche économique de la découpe de viande bovine en prestation de services**

- Le rendement d'une carcasse de 400 kg :



- **Charges**

CHARGES	VENTE DE VIANDE DE BŒUF NON TRANSFORMÉE AVEC RECOURS A UN PRESTATAIRE DE DECOUPE	VENTE EN CIRCUITS COURTS DE VIANDE BOVINE AVEC ATELIER DE DECOUPE A LA FERME
Abattage (médiane en €/bovin adulte)	230 à 240 €	232,5 €
Prestation de découpe (avec éventuellement transport et/ou mise sous vide-conditionnement de la viande) (médiane en €/bovin)	481 €/bovin (158 à 1 150 €)	/
Frais de fonctionnement (ingrédients, emballages, analyses, produits d'entretien,...) hors eau et électricité (médiane en €/bovin)		(279 €/bovin dont 89 € d'ingrédients, 61 € d'emballage€ (233 à 1 546 €)
Charges opérationnelles de commercialisation (médiane en €/bovin)	40 €/bovin	29 €/bovin

Le coût médian d'abattage en prestation est de 0,60 €/kg de carcasse avec une fourchette allant de 0,35 €/kg carcasse à 1,85 €/kg carcasse. Ce coût est aussi de 0,60 €/kg de carcasse pour le veau et 0,98 €/kg carcasse en ovins. Le coût médian d'achat des bovins finis par l'atelier circuits courts est de 936 € (949 € pour les

- **Produits**

PRODUITS	VENTE DE VIANDE DE BŒUF AVEC RECOURS A UN PRESTATAIRE DE DECOUPE (médiane en €/bovin)	VENTE EN CIRCUITS COURTS DE VIANDE BOVINE AVEC ATELIER A LA FERME (médiane en €/bovin)
Chiffre d'affaires par bovin	2 545 €	3242 € (1 545 € à 4 660 €)

- **Marge**

	VENTE DE VIANDE DE BŒUF AVEC RECOURS A UN PRESTATAIRE DE DECOUPE (médiane en €/bovin)	VENTE EN CIRCUITS COURTS DE VIANDE BOVINE AVEC ATELIER A LA FERME (médiane en €/bovin)
Marge sur les achats et charges d'abattage et opérationnelles de l'atelier ou sur prestations	954 €	980 €
Marge (<i>marge brute sur charges achat, opérationnelles et de personnel</i>)		555€

La vente en circuits courts représente 37 % du chiffre d'affaires de l'exploitation (51 % pour les producteurs avec un atelier à la ferme de découpe et transformation et 33 % pour ceux qui font appel uniquement à des prestataires).

La plus-value brute circuits courts moyenne (chiffre d'affaires viande circuits courts – estimation du prix de vente des animaux en circuits longs) varie de 1 565 € pour les ateliers faisant appel uniquement à des prestataires à 1 406 € pour un producteur avec un atelier à la ferme (743 € à 2 903 €/bovin) pour les exploitations disposant de leur atelier de découpe et transformation.

B) LA VENTE DIRECTE DE VIANDE OVINE

Des enquêtes réalisées dans le cadre du CASDAR « Elaboration d'un référentiel pour évaluer la performance technique, économique, sociale et environnementale et favoriser le développement des circuits de commercialisation ont permis d'établir une synthèse « produire et commercialiser de la viande ovine en circuits courts ». 62 enquêtes ont été réalisées dont 12 sur le Massif Central.

I - PRESENTATION DE L'ACTIVITE DE VENTE DIRECTE

Les exploitations enquêtées ont démarré la vente directe de viande d'agneau il y a plus de 5 ans (24 exploitations), voire plus de 10 ans (22 exploitations).

85 % des éleveurs ont avant tout recherché à obtenir une meilleure valorisation de leurs produits en créant l'atelier en circuits courts.

Le nombre de brebis présentes sur les exploitations est hétérogène : moyenne de 377 avec un minimum de 63 brebis et un maximum de 1 750 brebis. Ce nombre varie selon le type d'animaux : animaux vendus en vifs, animaux vendus en carcasses et animaux découpés. Le nombre moyen d'agneaux vendus découpés (en caissette, au détail, transformés) s'élève à 177 avec un minimum de 15 et un maximum de 425.

Le nombre moyen d'agneaux abattus par an pour la vente directe varie de 15 à 1 081 (moyenne de 236). La part des agneaux vendus en circuits courts est très variable : 40 % des exploitations commercialisent 100 % de leurs agneaux en circuits courts et 20 % d'entre-elles dépassent les 75 %.

II - LES SYSTEMES DE PRODUCTION

Les troupeaux sont de race rustique ou prolifique. Le croisement viande est pratiqué sur les élevages en race prolifique. Les agnelles sont mises à la reproduction de façon normale ou tardive. Les mises-bas sont organisés en 2 lots (au printemps et à l'automne).

III - L'ABATTAGE, LA DECOUPE, LE CONDITIONNEMENT ET LA TRANSFORMATION

Pour la plupart des exploitations, l'âge moyen d'abattage pour un agneau varie entre 6 et 8 mois. L'abattoir est situé en moyenne à 46 kilomètres du siège social de l'exploitation. 9 agneaux en moyenne sont transportés à chaque déplacement à l'abattoir. Le transport des animaux se fait en général, avec une bétailière.

A l'abattoir, sont réalisés la tuerie, le dépouillement, les tests sanitaires si besoin est, et le ressuyage des carcasses (en moyenne de 3 jours).

La découpe est effectuée à 37,5 % à la ferme. Pour 62,5 % la découpe est réalisée par un prestataire.

Avec des poids carcasses compris entre 12 et 17,8 kg, le format colis « agneau » ou « demi-agneau » est adapté. La mise sous vide est peu fréquente.

La transformation est surtout pratiquée en période estivale. Les brebis de réforme sont principalement transformées en merguez.

IV - COMMERCIALISATION

On distingue trois grands types de produits vendus en circuits courts : les animaux vendus en vif, les animaux vendus en carcasses et les animaux découpés.

Les animaux vifs sont plutôt commercialisés à la ferme, les animaux en carcasses sont vendus via un intermédiaire à des bouchers et les animaux découpés sont vendus en direct sur les marchés (vente au détail) ou en tournées auprès de particuliers (détail ou colis agneau ou ½ agneau).

V - LES TEMPS DE TRAVAUX

Les enquêtes réalisées ont permis d'approcher les temps consacrés à l'atelier viande ovine. Au total, pour une activité de vente de viande en caissette et au détail, 93 minutes à 115 minutes/agneau sont nécessaires :

- 12 minutes/agneau sont nécessaires pour le transport jusqu'à l'abattoir
- 90 à 97 minutes/agneau pour la découpe à la ferme ou 95 à 132 minutes pour une découpe réalisée par un prestataire
- 73 à 75 minutes/agneau pour la commercialisation (y compris la gestion).

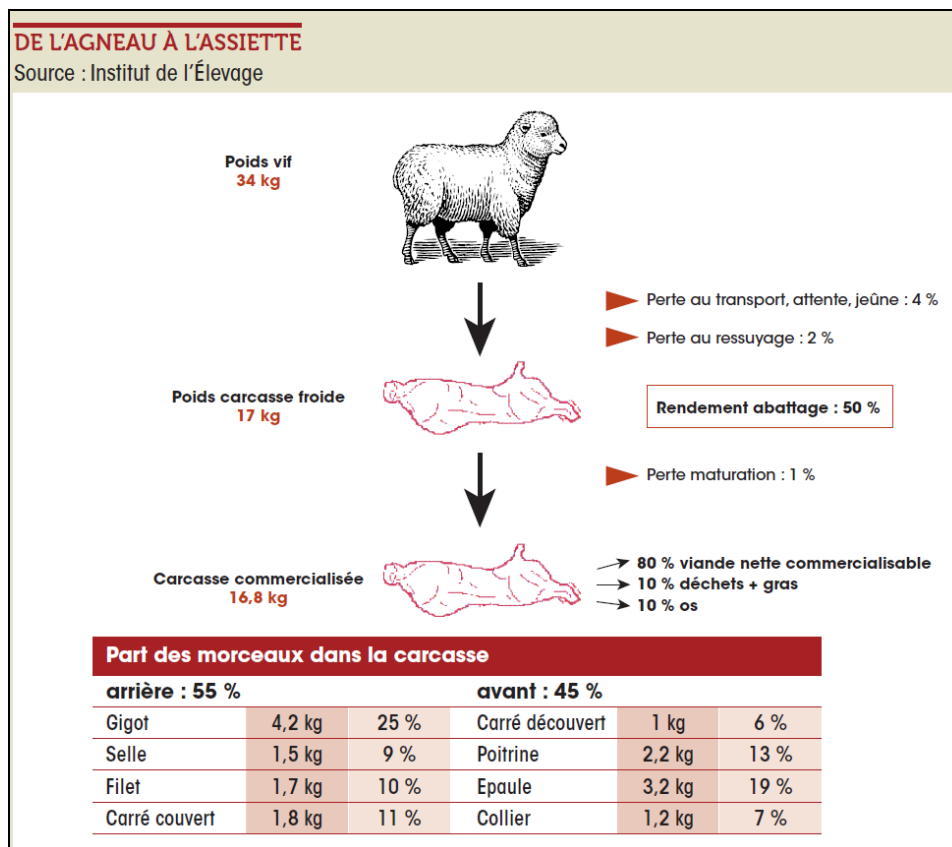
VI - MESURE DE RENTABILITE

➤ Investissements

Des investissements différents sont à prévoir selon les lieux de découpe et de vente :

- Découpe sur l'exploitation : bâtiments, chambre froide, tables de découpe, matériel de découpe : couteau,... lave-main,...
- Commercialisation : local de vente, véhicule ou remorque frigorifique,...

➤ Le rendement d'une carcasse (source Institut de l'Élevage 2019)



➤ Les prix de vente

En caissette, le prix de vente s'échelonne entre 10 et 17 €/kg avec une moyenne à 12,35 €/kg. Généralement, les caissettes sont formées d'un agneau ou d'un demi-agneau. La mise sous vide est peu fréquente, mais elle est en générale répercutée sur la base de 1 € supplémentaire par kilo de viande. La distance de livraison impacte aussi sur le prix au kilo.

Le prix d'un agneau maigre au départ varie de 84 à 88 €. Le prix de vente d'un agneau en circuit court est de l'ordre de 174 € à 207 € selon le circuit.

➤ Chiffre d'affaires

La vente directe de viande ovine représente en moyenne 79 à 84 % du chiffre d'affaires ovin total selon le type de produits vendus.

➤ Charges

A l'abattage, le poids carcasse est compris entre 12 et 17,8 kg.

Charges	Moyenne en € / agneau
De l'abattage à la commercialisation	44,7 à 49,1 € avec découpe par un prestataire 29,5 à 31,7 € avec découpe à la ferme
Frais de transport	5,9 à 15 € (variable selon la distance à parcourir)

Le cout médian d'abattage est de 0,98 €/kg carcasse dans l'étude APCA/CERD de 2019.

➤ **Produits**

	Moyenne en €/kg viande
Vente en caissette	12,35 €

La plus-value brute circuits courts moyenne (prix agneau en circuits courts – prix de vente de l'agneau en circuit long) pour la vente d'animaux découpés est de 95 €/agneau.

C) ADRESSES UTILES

Direction départementale de la Cohésion Sociale et de la Protection des Populations de la Nièvre (DDCSPP)

1, rue du Ravelin – BP 54 - 58020 NEVERS Cedex

Tel. 03.58 07 20 30

Fax. 03.58.07 20 47

e.mail : ddcspp@nievre.gouv.fr

Direction départementale de la Cohésion Sociale et de la Protection des Populations de l'Yonne (DDCSPP)

3, rue Jehan Pinard – BP 19 - 89010 AUXERRE Cedex

Tel. 03.86 72 69 00

Fax. 03.86.72 69 61

e.mail : ddcspp@yonne.gouv.fr

Direction départementale de la Protection des Populations de Côte d'Or (DDPP)

57, rue de Mulhouse – CS 53317 – 21033 DIJON Cedex

Tel. 03.80 29 44 44

Fax. 03.80 43 23 01

e.mail : ddpp@cote-dor.gouv.fr

Direction départementale de la Protection des Populations de Saône et Loire (DDPP)

24 Bd Henri Dunant BP 22017 – 71020 MACON Cedex 9

Tel. 03.85 22 57 00

Fax. 03.85 22 57 90

e.mail : ddpp@saone-et-loire.gouv.fr

Direction départementale de la Cohésion Sociale et de la Protection des Populations du Doubs (DDCSPP)

11, rue Nicolas Bruand – 25043 BESANÇON

Tel. 03 81 60 74 60

Fax. 03 81 53 09 83

e.mail : ddcspp@doubs.gouv.fr

Direction départementale de la Cohésion Sociale et de la Protection des Populations du Territoire de Belfort (DDCSPP)

2, place de la Révolution française – CS 239 - 90004 BELFORT Cedex

Tel. 03.84 21 98 50

Fax. 03.84 21 98 56

e.mail : ddcspp@territoire-de-belfort.gouv.fr

Direction départementale de la Cohésion Sociale et de la Protection des Populations du Jura (DDCSPP)

8, rue de la Préfecture – BP 10634 - 39021 LONS LE SAUNIER Cedex

Tel. 03.63 55 83 00

Fax. 03 63 55 83 99

e.mail : ddcspp@jura.gouv.fr

Direction départementale de la Cohésion Sociale et de la Protection des Populations de Haute-Saône (DDCSPP)

4, place René Hologne – BP 20359 – 70006 VESOUL Cedex

Tel. 03.84 96 17 50

Fax. 03.84 96 17 25

e.mail : ddcspp@haute-saone.gouv.fr

Pour en savoir plus....

- Synthèses issues des données d'enquêtes du Projet lauréat CASDAR 2010 « élaboration d'un référentiel pour évaluer la performance technique, économique, sociale et environnementale et favoriser le développement des circuits courts de commercialisation (disponibles sur les sites internet du CERD (www.centre-diversification.fr) :
 - Produire et commercialiser de la viande bovine en circuits courts
 - Produire et commercialiser de la viande ovine en circuits courts
- La consommation des produits carnés en 2018 – FranceAgriMer – Édition octobre 2019
- Impact de la crise économique sur la consommation de viande et évolution des comportements alimentaires -FranceAgriMer – Édition juin 2015.

- Les Fiches de FranceAgriMer : Elevage, la filière ovine et la filière viande bovine, Février 2018.
- L'essentiel de la filière viande ovine française 2016 – INTERBEV- 2016
- Données et bilans, les marchés des produits laitiers, carnés, et avicoles. Bilan 2018 et perspectives 2019. FranceAgriMer, Février 2019.
- Les Chiffres clés du GEB, bovins 2017 : productions lait et viande. Institut de l'élevage et Confédération Nationale de l'Elevage.
- Le marché des agneaux de race laitière et leur place dans la filière ovine française, FranceAgriMer, Mars 2018 : synthèse de l'étude 2017 Blezat Consulting.
- Elevages bovins viande : s'adapter à la demande des marchés, FranceAgriMer, Institut de l'Elevage – Février 2018.
- Les achats de produits carnés en restauration hors foyer en France - FranceAgriMer - 2017
- Agreste Conjoncture, Consommation. Avril 2018
- « La vente directe de viande bovine : éléments d'information et de réflexion », compte-rendu n° 2033215, Isabelle MOEVI, Institut de l'élevage et OFIVAL, juin 2003.
- « La vente directe en élevage bovin allaitant : résultats économiques et impacts sur les pratiques d'élevage » - Mathilde LIMON pour INRA de Clermont Ferrand-Theix – 2006
- Enquête sur les pratiques d'achat en restauration collective en Bourgogne-Franche-Comté : vers la création d'un observatoire régional de l'alimentation et de l'approvisionnement de proximité, Laure Pauthier, DRAAF – 2017.