

# VENTE DIRECTE DE VEAUX

## Un revenu intéressant, rapide et régulier

### I – DE QUOI PARLE-T-ON ?

Les définitions du veau varient d'un interlocuteur à l'autre. Elles prennent en compte des critères d'âge, de poids, d'alimentation et de couleur de viande.

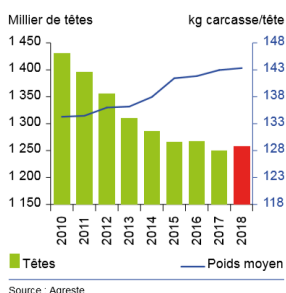
La réglementation européenne distingue deux dénominations précises : le « veau » ou la « viande de veau » qui sont issus des bovins de moins de 230 jours (environ 8 mois). La viande des bovins abattus entre 230 jours et 12 mois est appelée « jeune bovin » ou « viande de jeune bovin ». (Règlement (CE) N° 700/2007 du Conseil du 11 juin 2007 et Annexe VII du règlement (CE) N° 1308/2013).

En France, on distingue 2 filières principales :

- Le veau de boucherie « classique » : il représente 94 % des veaux produits en France (EUROSTAT 2014). Issu d'une mère de race laitière ou allaitante, il est nourri avec du lait reconstitué. Il est élevé en moins de 6 mois dans des élevages spécialisés pour leur engraissement ou dans des élevages intégrés qui produisent plusieurs centaines de veaux par an. Ils pèsent en moyenne 141 kg de poids carcasse. Cette production, concentrée dans les grands bassins laitiers de l'ouest de la France, est en recul depuis plusieurs dizaines d'années. En revanche, le prix payé aux producteurs est stable depuis plusieurs années. On constate un léger repli des abattages de veaux depuis 2016 (-1,6 % en 2017). En 2017, on compte environ 1 200 000 veaux de boucheries abattus en France, pour environ 4000 éleveurs (France Agrimer, 2017).
- Le veau sous la mère : c'est un veau de boucherie nourri exclusivement avec du lait tété au pis deux fois par jour à heure fixe. Il est vendu et abattu entre 3 et 5,5 mois d'âge. Il pèse entre 150 à 240 kg vif, soit 85 à 170 kg de carcasse. C'est un animal dont la qualité commerciale est définie par une bonne conformation bouchère, une viande de couleur claire à grande tendreté et un état d'engraissement suffisant. Ces veaux grandissent séparés des mères en bâtiment. Un Label Rouge « Le veau élevé sous la mère » depuis 1971 et une IGP (Indication Géographique Protégée) « Veau du Limousin » depuis 1996 protègent la production. Les veaux sous la mère représentent 6% de la production française de veaux, ils sont produits principalement dans le Sud-Ouest. En 2017, on compte 70 000 veaux sous la mère produits en France par 6000 éleveurs. La filière « Veaux sous la mère » est à la recherche d'éleveurs.
- On trouve enfin de petits ateliers appelés « veaux laitiers » ou « veaux rosés », qui valorisent des veaux nés sur l'exploitation ou achetés à l'extérieur et engraisés sur l'exploitation avec l'élevage bovin présent. Les mères sont souvent de races allaitantes ou mixtes. Ils sont élevés au pré ou en bâtiment avec leur mère, ils tètent donc le pis à loisir et complètent leur alimentation en goûtant au foin et aux concentrés de leur mère. Généralement abattus avant 8 mois pour garder la dénomination « veau », ils sont commercialisés en vente directe à la ferme ou sur les marchés. Leur alimentation diversifiée rend leur viande rosée. Cette pratique permet de valoriser rapidement les veaux non-gardés pour le renouvellement du troupeau, sans les castrer, avec une viande tendre, colorée, et juteuse. La demande des filières longues est peu importante pour ce type d'animaux car traditionnellement les bouchers cherchent une viande de couleur claire. En revanche, la demande est forte en circuits courts. Ce sont essentiellement ces petits ateliers que nous retrouvons en Bourgogne.

## II – CONTEXTE ET DEBOUCHES

En 2018, légère croissance des abattages de veaux de boucherie en têtes



Source : Agreste

En 2018, avec plus de 1,2 million de têtes, la production de veaux de boucherie recule de nouveau en France (- 1,1 % sur un an), et par rapport à la production moyenne de 2013-2017 (- 2,7 %). Les abattages augmentent de 0,6 % en têtes, le poids moyen se maintient entre 2017 et 2018, il atteint 143,5 kg/tête.

En 2018, les exportations de veaux de boucherie reculent de 10 % sur an. Parallèlement les importations de veaux de boucherie finis doublent par rapport à 2017 avec la Belgique comme principal fournisseur de veaux finis abattus.

Les cours des veaux de boucherie en 2018 se sont situés au-dessus des niveaux de 2017 jusqu'à septembre pour finir l'année 2018 à un niveau inférieur à celui de 2017. En moyenne sur l'année à 5,71 €/kg carcasse, le cours dépasse de 2,2 % le niveau bas de 2017. Il reste néanmoins loin du prix moyen de 2013-2017 à 5,90 €/kg carcasse.

### Consommation : une consommation des ménages français en berne

D'après les données de Kantar Worldpanel, les achats des ménages français de viande fraîche vitelline reculent. En dix ans, ce sont 32 % de viande de veau en moins qui ont été consommés par les ménages français. Ainsi, 64,3 % des ménages achètent au moins une fois de la viande de veau fraîche en 2017, contre 73,4 % en 2007 (Agreste 2018).

En 2018, les quantités de viande fraîche de veau achetées par les ménages baissent de 5,4 % par rapport à 2017 et le prix moyen au kilo de 0,4 %.

La consommation de viande de bœuf, de veau ou d'agneau est très saisonnière et ne concerne pas les mêmes morceaux selon les différents moments de l'année. 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 consommation de viandes à bouillir ou à braiser poursuit sa baisse. Elle est de l'ordre de - 3,2 % pour la viande de veau. Il est de même pour la consommation des viandes de veau à rôtir, à griller et à poêler qui atteint - 7,6 % de baisse.

La viande vitelline reste parmi les viandes les plus chères (15,77 €/kg en moyenne), après la viande chevaline (17,50 €/kg en moyenne), mais le prix moyen de la viande vitelline reste stable par rapport à 2017.

**La qualité :** le Label Rouge « Veau élevé sous la mère » permet une garantie de transparence, de traçabilité et de sécurité sanitaire de la viande et des qualités organoleptiques supérieures. En France, il existe 22 organisations de producteurs engagées regroupant 4500 producteurs engagés pour une production de 30 000 veaux certifiés par an. Ces exploitations sont essentiellement situées dans le quart sud-ouest de la France.

Les éleveurs proposant des produits certifiés choisissent généralement de commercialiser leurs produits en boucherie ou en grande surface car la demande ne concerne que ces circuits. Les exploitants vendant leurs produits en vente directe à la ferme assurent déjà, par le choix de ce mode de commercialisation, leur engagement de qualité envers leur clientèle.

### Les avantages de la filière :

- Le suivi de la production est facile et de courte durée (~5 mois) entre la naissance et l'abattoir.
- Il est possible de répartir les vêlages sur toute l'année et donc d'avoir des entrées d'argent régulières et de faire correspondre l'offre à la demande. Pour cela, un décalage des vêlages ou l'achat de veaux extérieurs est possible.
- Elle débouche sur une production haut de gamme avec des débouchés encore non satisfaits et de bon prix de vente.
- C'est un produit local sur lequel les boucheries ou les grandes surfaces ne peuvent pas concurrencer la qualité des producteurs locaux.

### **III – REGLEMENTATION**

Pour la production de veaux, l'éleveur doit se préoccuper de la qualité de ses produits tout en respectant le bien-être des animaux. La Directive Européenne du 20 janvier 1997 concerne les producteurs de veaux de boucherie et les veaux de lait sous la mère. Elle est applicable en intégralité depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2004.

L'éleveur doit également se préoccuper de l'impact de son élevage sur l'environnement. Les exploitations de veaux de boucherie relèvent des ICPE (Installations Classées pour la Protection de l'Environnement), elles sont soumises à Autorisation si elles comptent plus de 400 places, à Déclaration à Contrôle Périodique si elles comptent entre 201 et 400 places et à Déclaration si elles comptent entre 50 et 200 places. Les exploitations de moins de 50 places sont soumises au RSD (Règlement Sanitaire Départemental).

### **IV – PROFIL DES ELEVEURS ENQUETES**

Fin 2017 et suivant nos connaissances, le nombre d'éleveurs de Bourgogne Franche-Comté à pratiquer la vente en circuits courts est de l'ordre de 54 dont 23 en Bourgogne et 54 en Franche-Comté. 6 disposent d'un atelier avec agrément.

Les chiffres présentés ci-après (effectifs, prix, pourcentages) sont issus d'une enquête réalisée en juin 2015 en Bourgogne auprès de 7 producteurs de veaux laitiers. Ils possèdent tous un troupeau de vaches allaitantes et, en fonction de la taille de l'exploitation, d'autres ateliers comme des volailles, des brebis ou des porcs. Ils commercialisent en moyenne 10 veaux dans l'année (max : 18, min : 3). Les mères sont des Charolaises, des Montbéliardes, des Limousines ou des croisées et les taureaux sont des Charolais (30%) ou des Limousins (70%). Ils ont généralement mis en place leur atelier veau laitier afin de valoriser les veaux mâles qu'ils ne voulaient pas garder et les veaux femelles qui ne serviront pas au renouvellement du troupeau. Ils voulaient également agrandir leur panel de produits commercialisés à la ferme avec une production peu contraignante.

### **V – TECHNIQUES DE PRODUCTION**

#### **5.1. La reproduction**

La maîtrise de la reproduction est primordiale puisqu'elle influe directement sur la productivité des mères. Pour cela, il faut sélectionner les vaches de races allaitantes possédant de bonnes aptitudes bouchères, les plus fertiles, les plus jeunes, possédant une muqueuse claire et avec des qualités maternelles et laitières, et un père possédant des aptitudes bouchères. La reproduction se fait par insémination artificielle ou par voie naturelle selon les exploitations.

Selon notre enquête, tous les exploitants utilisent la voie naturelle pour la reproduction de leur troupeau et 25% d'entre eux pratiquent également la reproduction par insémination artificielle pour les génisses essentiellement. Le prix moyen d'une paillette est de 30 à 40€ selon son origine. Les taureaux utilisés sont achetés en tant que reproducteurs, on compte un taureau pour 45 vaches en moyenne. L'achat d'un taureau est un réel investissement à long terme pour les exploitants. Le prix moyen d'un taureau limousin est de 2000 à 3000 €.

#### **5.2. La gestation**

Lors des premiers mois de gestation, les besoins de la mère sont négligeables car le fœtus se développe très lentement. 80% de la croissance du fœtus s'effectue pendant les trois derniers mois de gestation, il est donc préférable d'augmenter la ration et les apports énergétiques des mères gestantes. Il est conseillé de faire appel à un vétérinaire ou à l'inséminateur pour faire un diagnostic de gestation (échographie) dans les 40 premiers jours après la mise à la reproduction pour vérifier que les mères soient pleines. Avant d'être réformée, une vache fait en moyenne 9 vêlages, ce nombre peut varier en fonction de l'état physique et de la productivité laitière de la vache.

#### **5.3. Les vêlages**

En générale, l'objectif des éleveurs est d'obtenir un veau par vache et par an. Selon les techniques de production utilisée, soit les éleveurs essaient d'étaler leurs vêlages sur toute l'année pour faire correspondre les dates d'abattage avec la demande des clients ; soit ils essaient de les regrouper sur 4-5mois afin que la plus grosse partie du travail soit regroupée sur quelques mois. Leur choix dépend souvent de l'importance des autres ateliers présents sur l'exploitation. La plupart des vêlages se font sans l'aide d'un vétérinaire sauf pour les césariennes et les vêlages difficiles. Les interventions restent très limitées à cause des coûts vétérinaires élevés.

#### **5.4. L'alimentation des vaches**

Les rations doivent être de bonne qualité, équilibrées et adaptées à l'activité de la vache, c'est-à-dire qu'elles doivent généralement être plus riches en fin de gestation jusqu'à un mois après le vêlage et moins riches en fin de lactation et en début de tarissement. Cependant, dans le cas des vaches élevant leur veau, il est préférable d'ajuster les quantités distribuées au potentiel laitier de chaque mère et à l'âge du veau si cela est possible. Les besoins en lait des veaux augmentent très vite avec leur âge jusqu'à atteindre 15 litres au moment de l'abattage. Les rations des mères doivent donc être plus riches en fin de gestation et en fin de lactation.

Tous les éleveurs interrogés au sein de notre enquête produisent eux-mêmes la majeure partie de l'alimentation de leur troupeau (foin, regain, ensilage, etc.) et la paille pour les bâtiments. Afin d'obtenir une ration équilibrée, ils achètent des compléments d'origine végétale ou minérale riches en protéines (tourteaux), glucides (blé, orge, maïs, pulpe de betterave), vitamines et oligo-éléments (bloc de sels). Les concentrés, minéraux et vitamines doivent représenter entre 15 et 20% de la ration d'une vache pour être équilibrée. Cette proportion peut augmenter en fin de gestation.

#### **5.5. L'alimentation des veaux**

Les éleveurs se répartissent en deux systèmes de production différents : la vente au boucher avec des veaux à viandes blanches et la vente directe avec des veaux à viande rosée. Les deux systèmes se différencient principalement par l'alimentation des veaux.

Pour produire des veaux à viande blanche, il faut favoriser la tétée immédiate et répétée du colostrum dès la naissance puis mettre en place deux tétées par jour à heures régulières. Il est préférable d'aménager des espaces spécifiques à la tétée, proches du logement des veaux avec un accès pratique et une contention des vaches. La composition et l'équilibre nutritionnel du lait est primordial et un apport de vitamines A, D3 et E et d'oligo-éléments est recommandé. Une « tante » de race laitière peut être utilisée pour compléter la tétée des mères.

Pour les éleveurs valorisant leur viande en vente directe, ils laissent les veaux vivre avec leur mère dans les prés ou en stabulation. Les veaux sont beaucoup plus libres, leurs déplacements sont plus importants, ils tètent à volonté et consomment les aliments des vaches à partir de 3 mois. Cependant, s'ils mangent trop de foin ou de concentrés, ils peuvent avoir des troubles digestifs comme des gonflements. Ils sont parfois complémentés grâce à du lait en poudre ou des concentrés de vitamines ou de minéraux. Certains éleveurs donnent les concentrés des mères aux veaux à partir de 4-5 mois afin de les « embellir » et d'obtenir un rendement carcasse maximum et une viande juteuse.

#### **5.6. Les aspects sanitaires**

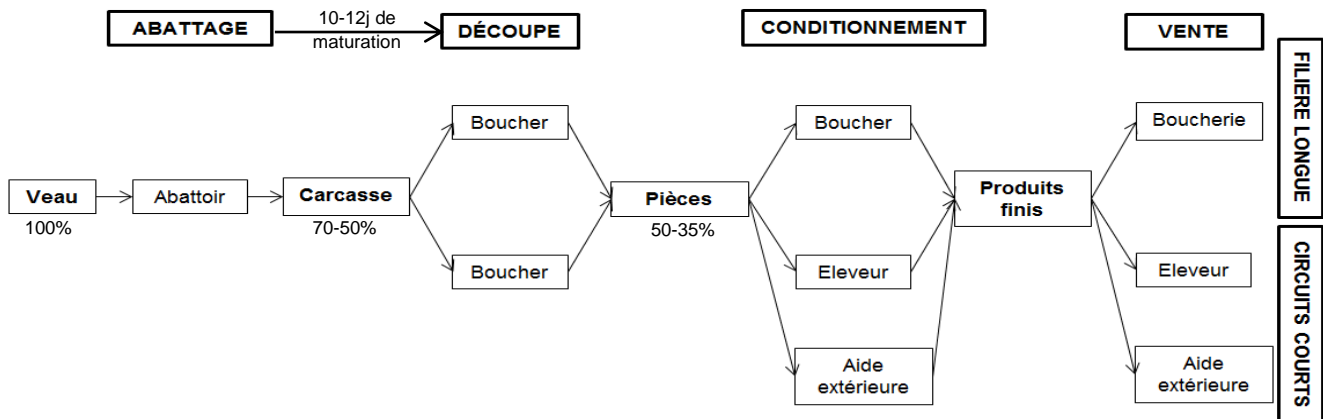
La conduite sanitaire d'un élevage de veaux laitiers est la même que celle d'un troupeau allaitant, mise à part une prévention des maladies pour les veaux un peu plus importante. Pour cela, dès la naissance, l'ingestion de la totalité du colostrum permet aux veaux une bonne immunité car de nombreux pathogènes peuvent pénaliser sa croissance ou entraîner de fort taux de mortalité post-natale. Or, un retard de croissance n'est pas acceptable au vu de la courte durée de vie du veau. Une surveillance régulière de l'état sanitaire des mamelles permet d'éliminer un grand nombre de parasites également. Le curage, le paillage et la désinfection des bâtiments des vaches et des veaux réguliers permet de prévenir l'arrivée de maladies.

Les maladies les plus souvent rencontrées lors de notre enquête auprès des agriculteurs sont :

- L'Entérotoxémie : infection intestinale due à un déséquilibre de la flore intestinale de l'animal suite à un stress, un changement de ration alimentaire ou un déficit d'abreuvement. Les bactéries intestinales produisent alors une toxine qui, par la muqueuse de l'intestin, atteint la circulation sanguine. Le meilleur moyen de lutte est la vaccination (2 injections espacées d'un mois et d'un rappel annuel).
- La Diarrhée Virale Bovine (BVD) : Virus dont la contamination s'effectue par les sécrétions nasales et respiratoires des animaux contagieux ou de la mère au fœtus dans les premiers mois de gestation. Les animaux contaminés sont contagieux pendant 2 semaines après leur contamination, ils sont ensuite immunisés à vie. Cette maladie peut entraîner l'avortement des mères gestantes, des malformations, ou des diarrhées aiguës pour les veaux contaminés par leur mère lors de la gestation. Des vaccins existent contre ce virus mais nécessitent des rappels réguliers, le meilleur moyen de lutte reste la prévention notamment en surveillant la provenance des animaux achetés.

- Le Virus Respiratoire Syncytial (RSV) : Il est responsable de bronchiolites et de pneumonies chez les veaux en hiver et en automne lorsqu'ils sont rentrés en bâtiment, il peut entraîner de la fièvre et de la toux. Pour éviter l'apparition de ce virus, les bâtiments d'élevage doivent être aérés suffisamment mais pas en excès surtout lorsqu'il fait très froid et humide. Des vaccins existent mais restent peu efficaces sur la durée.
- Les parasites : ils peuvent entraîner des pertes de productivité importantes, une baisse d'appétit, des hémorragies internes et externes ou encore un affaiblissement du système immunitaire. La contamination d'un animal par un autre est très rapide et peut toucher tout le troupeau, c'est pour cela qu'il est conseillé d'administrer un vermifuge efficace une à deux fois par an à l'ensemble du troupeau. (exemple de vermifuge efficace sur les parasites internes et externes : Eprinex)

## VI – L'ABATTAGE, LA DECOUPE ET LA COMMERCIALISATION



### 6.1. L'abattage et la découpe

Plusieurs types d'organisations existent en ce qui concerne le transport, l'abattage, la découpe, le conditionnement et la vente.

Tous les éleveurs interrogés emmènent leurs veaux dans un abattoir à 40 km de l'exploitation en moyenne, l'abattoir leur ramène la viande sous forme de carcasse. Un exploitant sur les six interrogés fait également faire la découpe de ses carcasses par l'abattoir, les autres font appel à un boucher qui vient directement sur l'exploitation dans leur atelier de découpe. Ils possèdent tous au moins une chambre froide pour stocker leurs produits. Les veaux sont en moyenne abattus à 5-6 mois et pèsent 130 kg en moyenne (entre 88 kg à 2 mois et 190 kg à 7 mois).

### 6.2. Circuits de commercialisation

**La commercialisation en filière longue :** Les producteurs vendent directement leurs veaux vivants à l'abattoir. Ce système est utilisé pour les veaux à viande blanche, il n'est quasiment pas utilisé en Bourgogne car il nécessite une production en grande quantité et les prix de vente sont moins élevés.

**La commercialisation en circuits courts :** Les éleveurs vendent leurs produits directement sur la ferme ou sur les marchés. Cette organisation leur permet de vendre leurs veaux sans contrainte commerciale que celles des clients, de fixer eux-mêmes leurs prix de vente et d'avoir un contact direct avec leur clientèle. Cependant, ce type de commercialisation peut impliquer des aménagements importants : la construction ou l'aménagement d'un atelier de découpe voire de transformation (avec plusieurs salles : découpe, transformation, conditionnement, chambre froide...cf. fiche Aspects sanitaires des laboratoires fermiers) et d'un local de vente. Ces aménagements représentent la majorité des investissements d'une exploitation produisant des veaux rosés mais ils servent bien souvent à la commercialisation d'autres productions produites et transformées sur l'exploitation.

Tous les éleveurs participant à notre enquête commercialisent leurs produits en circuits courts pour des particuliers ou des collectivités. Certains livrent directement leurs clients grâce à un camion réfrigéré, dans ce cas tout se fait sur commande, d'autres possèdent un local de vente ou participent à des marchés. Sur 7 éleveurs, 1 fait partie d'un point de vente collectif et 2 sont adhérents au réseau « Bienvenue à La Ferme ». Les deux principaux types de conditionnement utilisés en vente directe sont :

- la pièce dont le prix varie en fonction du morceau choisi, certains morceaux sont systématiquement vendus à part comme le foie, les pieds, la tête et les abats.
- la caissette de 5 ou 10 kg composée de morceaux choisis ou aléatoire.

### 6.3. Caractéristiques de la viande de veau

- Conformation bouchère : E = supérieure, U = très bonne conformation, R = conformation bonne
- Couleur de la viande : 1 = blanc, 2 = rosé clair, 3 = rosé, 4 = rouge
- Etat d'engraissement : 2 = peu couvert, 3 = couvert, 4 = gras
- Précocité de finition : âge de l'animal < 24 semaines et poids < 170 kg carcasse

Un veau sur trois commercialisé en boucherie ou en grande surface n'est pas conforme à la qualité demandée sur le marché. Pour 80% des veaux commercialisés, leur état d'engraissement est peu couvert ou couvert et ils ont une conformation bouchère E ou U.

Les éleveurs se préoccupent de ces caractéristiques de conformité uniquement s'ils souhaitent vendre leur production aux bouchers ou en grande surface.

## VII – TEMPS DE TRAVAIL

Pour les producteurs de viande de veau blanche, c'est la tétée quotidienne qui exige le plus de temps et le déplacement des vaches des prés aux bâtiments de tétée.

Pour les éleveurs commercialisant de la viande rosée cette astreinte est supprimée, cependant la découpe, le conditionnement et la vente nécessitent du temps. Un boucher passe en moyenne 5 heures à la découpe d'un veau et le conditionnement est généralement fait par les salariés ou les exploitants. L'accueil de la clientèle est primordial puisqu'il conditionne la réussite de la vente directe qui est donc souvent assurée par les exploitants eux-mêmes pour pouvoir répondre aux questions des clients.

## VIII – INVESTISSEMENTS

### 8.1. Logement

Pour produire du veau rosé en marge d'un élevage de bovins laitiers ou allaitants, peu d'aménagements sont nécessaires dans les bâtiments d'élevage. En effet, la plupart des exploitants élèvent leurs veaux directement au pré et ne les rentrent que pour l'abattage ou dans le bâtiment des mères. Un seul éleveur (parmi 7 interrogés) a aménagé des cases individuelles et collectives dans des bâtiments déjà existants et nourrit ses veaux avec le lait des mères directement après la traite.

Par contre, pour produire du veau à viande blanche, il est nécessaire d'investir dans une salle de tétée et un bâtiment de logement spécifique pour les veaux afin d'optimiser la production et de limiter les déplacements des veaux qui pourraient assombrir la couleur de la viande. Il faut au maximum limiter les changements d'habitudes et d'occasion d'agacement et de stress.

### 8.2. Matériel d'élevage et local de découpe et de vente

Le matériel d'élevage dont un éleveur a besoin pour faire des veaux laitiers reste centré sur les bâtiments qu'il aménage plus ou moins en fonction du nombre de veaux commercialisés. Le montant des investissements relatif à la découpe et à la vente directe dépend du nombre d'animaux vendus et du mode de commercialisation. De plus, si l'exploitant dispose déjà d'un atelier de découpe, voire de transformation, la vente de veaux ne nécessite pas d'aménagements spécifiques supplémentaires.

### 8.3. L'achat des veaux

Selon les résultats de notre enquête, 85% des veaux commercialisés par les exploitants sont nés et engraisés sur l'exploitation et 15% sont achetés à l'extérieur. Le prix d'achat d'un veau est compris entre 300 et 500 € selon son âge, son poids et son origine (géographique et génétique).

### 8.4. Aides financières à la filière « veau sous la mère »

**Aides financières accordées par la PAC :** Dans le cadre du bilan de santé de la PAC, et en application de l'article 68 du règlement CE n°73/2009 du Conseil du 19 janvier 2009, la France met en œuvre annuellement, depuis 2010, une aide afin de préserver la production et la qualité de veaux sous la mère sous label rouge et de veaux produits selon le règlement de l'agriculture biologique. En 2015, les DPU (Droit à Paiement Unique) sont transformés en DPB (Droit à Paiement de Base). En 2019, le montant unitaire de l'aide aux veaux sous la mère et aux veaux

issus de l'agriculture biologique est estimé à 49 euros. Une aide majorée estimée à 69 euros est fournie si vous êtes adhérent à un organisme de défense et de gestion (ODG) en charge du label rouge ou d'une IGP pour les veaux sous la mère labellisés ou si vous êtes engagé en agriculture biologique et adhérent à une organisation de producteurs reconnue pour les veaux biologique et commercialisés via cette organisation.

### Attention

Les veaux des types raciaux suivants sont exclus du bénéfice des aides VSLM en 2018 : Jersiaise, Ayshire, Croisé (entre types raciaux laitiers et entre type racial laitier et type racial croisé), Dairy Shorthorn, Autres races traites étrangères, Prim'Holstein, Guernesey.

## IX – PRODUITS ET CHARGES

Les chiffres ci-dessous sont les moyennes des charges des 8 exploitants qui ont répondu à notre enquête. Ils possèdent des exploitations de tailles très différentes et utilisent des méthodes de travail très éloignées les unes des autres, ces chiffres ne sont donc que des estimations.

CHARGES	MONTANTS HT	PRODUITS	MONTANTS TTC		
			Moy.	Max	Min
Achat de veaux	400 €/veau	Nombre de veaux vendus en 2014 par les éleveurs	10	18	3
Alimentation des mères	130 €/UGB				
Alimentation des veaux	70 €/veau	Prix de vente (€/kg)	14,3	16	12,5
Charges salariales	22 123 €/salarié *				
Frais :					
- Vétérinaires	13,8 €/UGB				
- Abattage	0,75 €/kg carcasse				
- Découpe	87,7 €/veau				
<b>TOTAL CHARGES</b> (pour un veau né sur l'exploitation, comprenant l'alimentation de la mère)	<b>400 €/veau/an (HT)</b>	<b>TOTAL PRODUITS</b> (en considérant que 50% du poids vif est vendu en pièces de viande)	<b>929,5 €/veau (TTC)</b>		

\*calculé uniquement avec les éleveurs employant des salariés

La production de veaux laitiers vient généralement en complément de la gamme de produits commercialisée sur l'exploitation, elle permet ainsi un complément de revenu non négligeable qui représente en moyenne 9 % du chiffre d'affaires global de l'exploitation. Le chiffre d'affaires moyen des exploitations est de 256 000 € en 2014, soit 23 040 € uniquement pour la production de veaux.

## X – ADRESSES UTILES

- Comité Interprofessionnel “ Veau Sous La Mère ”**  
 Contact : Francis ROUSSEAU  
 1, Boulevard d'Estienne d'Orves - 19100 BRIVE LA GAILLARDE  
 Tél. 05.55.87.09.01 Fax. 05 55 87 29 93  
 Site : [www.veausouslamere.com](http://www.veausouslamere.com) e-mail : [civo@veausouslamere.com](mailto:civo@veausouslamere.com)
- ASOLVO (groupement qualité)**  
 Contact : Audrey AUBARD  
 EUROPARC - 3, avenue Léonard de Vinci – 33608 PESSAC CEDEX  
 Tél. 05.56 00 84 59 Fax. 05 56 81 92 80  
 e.mail : [asolvo@herbivores-aquitaine.com](mailto:asolvo@herbivores-aquitaine.com)
- David THOULE**  
 Représentant Chambre d'Agriculture de la Nièvre – Eleveur Reproducteur Limousin  
 Le Couault, 58340 DIENNES AUBIGNY  
 Tél. 03.45.82.90.01 e-mail : [davidthoule@hotmail.fr](mailto:davidthoule@hotmail.fr)

### **Pour en savoir plus...**

- « Guide de la Production du Veau de Lait Sous la Mère » édité par le Comité Interprofessionnel Veau Sous La Mère, à demander par téléphone à l'Association Le Veau Sous La Mère : 05.55.87.09.01
- Publication de fiches techniques et de guides sur le site [www.veausouslamere.com](http://www.veausouslamere.com)
- Document sur la mise en place d'un « programme d'appui technique à l'amélioration de la qualité du produit "veau sous la mère label rouge" » édité par France Agrimer en 2014 et publié sur le site de la DRAAF (<http://draaf.bourgogne.agriculture.gouv.fr/Label-Rouge-Veaux-sous-la-mere>)
- France Agrimer 2019. Comité Veau de Boucherie. Situation des marchés, présentation, 28 mars 2019, Montreuil.
- Les Chiffres clés du GEB, bovins 2018 : productions lait et viande. Institut de l'élevage et Confédération Nationale de l'Élevage.
- Agreste Conjoncture, Consommation – Mars 2019 – numéro 2019/337
- Agreste Conjoncture, Animaux de boucherie, Juillet 2019 – numéro 2019/348
- Données et bilans, les marchés des produits laitiers, carnés, et avicoles. Bilan 2018 et perspectives 2019. FranceAgriMer, Février 2018.