

La vente directe dans les systèmes bovins viande : quelles caractéristiques ?

Philippe TRESCH Institut de l'élevage
Stéphane BRISSON- Chambre d'agriculture de la Loire,

Travail réalisé dans le cadre du réseau Bovins INOSYS réseaux d'Elevage de Rhône-Alpes et PACA, avec la participation de Philippe Tresch (Idele), Stéphane Brisson (CDA 42), Christophe Gillier (CDA 01), Sarah Dupire (CDA 38), Sébastien Guion (CDA 05)





Spécificité des systèmes bio en vente directe



- **Spécificité Technique des systèmes bio en vente directe**
 - La conduite du troupeau
 - L'alimentation
 - La productivité du travail
- **Spécificité Economique des systèmes bio en vente directe**
- **En bref!**

Spécificité des systèmes bio en vente directe

- Des contraintes spécifiques à la vente directe mais dans des systèmes Bio

Etre à proximité d'un bassin de consommation

Produire des animaux finis toute l'année et de qualité (finition)

Aimer le contact client

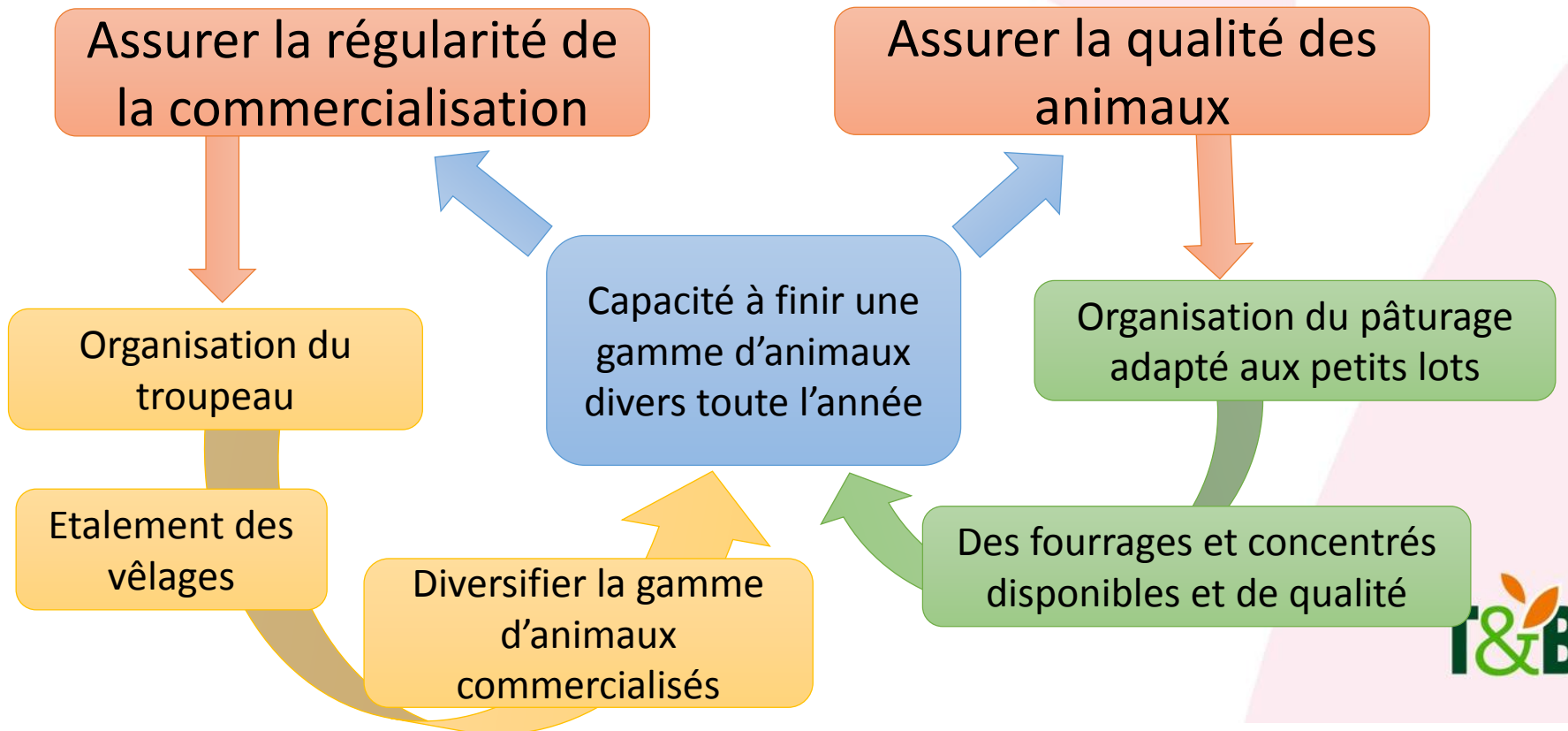
Disposer de temps pour renouveler la clientèle, assurer la logistique et/ou les permanences en magasins



Spécificité Technique des systèmes bio en vente directe

Des contraintes similaires aux conventionnels mais dans des systèmes Bio

Conduite du troupeau

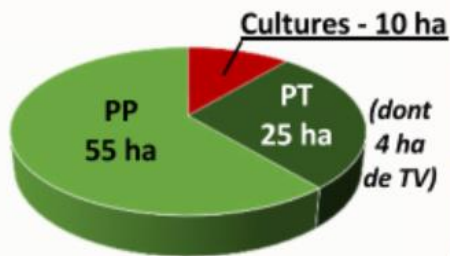


Organisation du troupeau

Disposer d'animaux finis toute l'année : *Un exemple, le CT Bio réseau RA-PACA*

LE CAS-TYPE EN QUELQUES CHIFFRES

SURFACE : 90 ha de SAU



MAIN D'ŒUVRE

1,2 U.M.O.

CHEPTEL

38 velâges

38 ABA

81 UGB techniques

22 t de viande vive

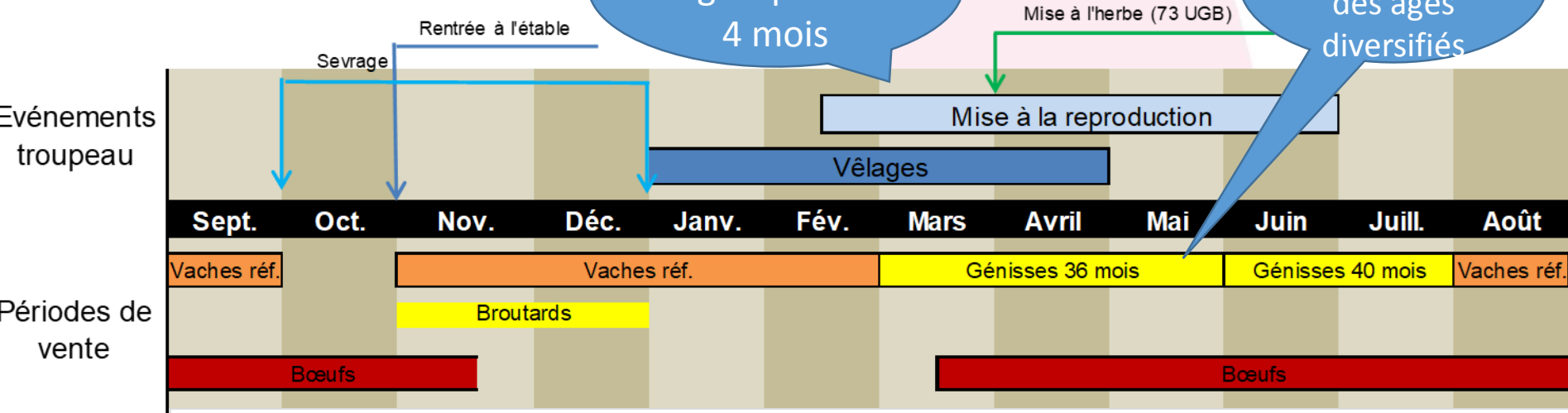
Ventes (nettes d'achats)	Part en kg vif	Taux de finition
Vaches		
Génisses		
Mâles		
Vente directe		

Organisation du troupeau

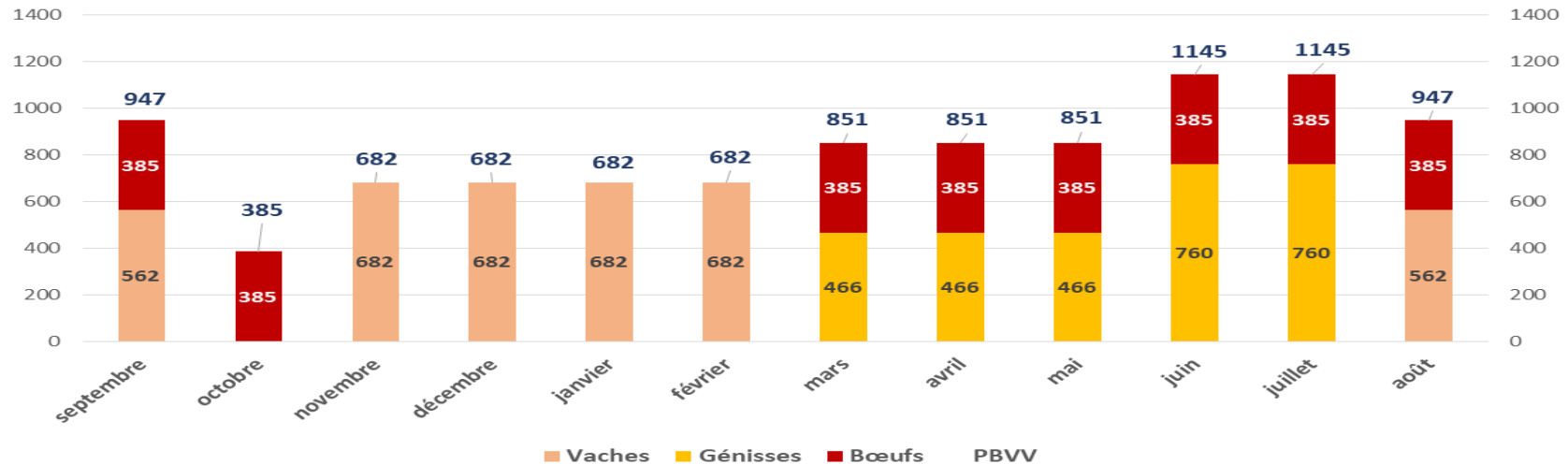
Disposer d'animaux finis toute l'année : *Un exemple, le CT Bio VD réseau RAPACA*

Des vêlages regroupés sur 4 mois

Des types d'animaux et des âges diversifiés



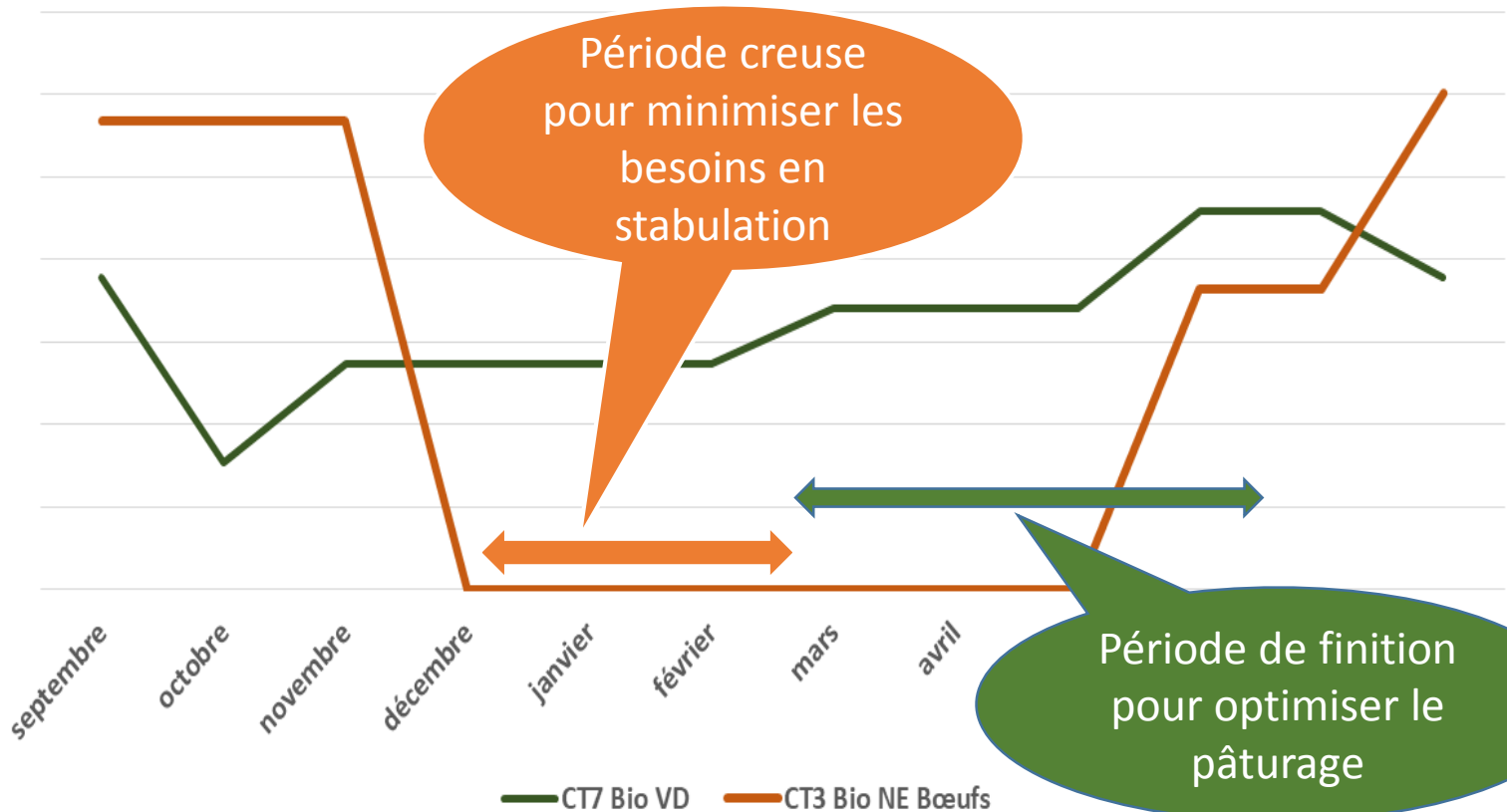
Calendrier de la production de viandes vives vente directe CT Bio



Organisation du troupeau

Disposer d'animaux finis toute l'année : *Un exemple, le CT Bio VD réseau RAPACA et le CT3 Bio NE de Bœufs réseau RA-PACA*

PBVV commercialisée par mois (CT7 VD et CT 3 Bio NE de Boeufs)

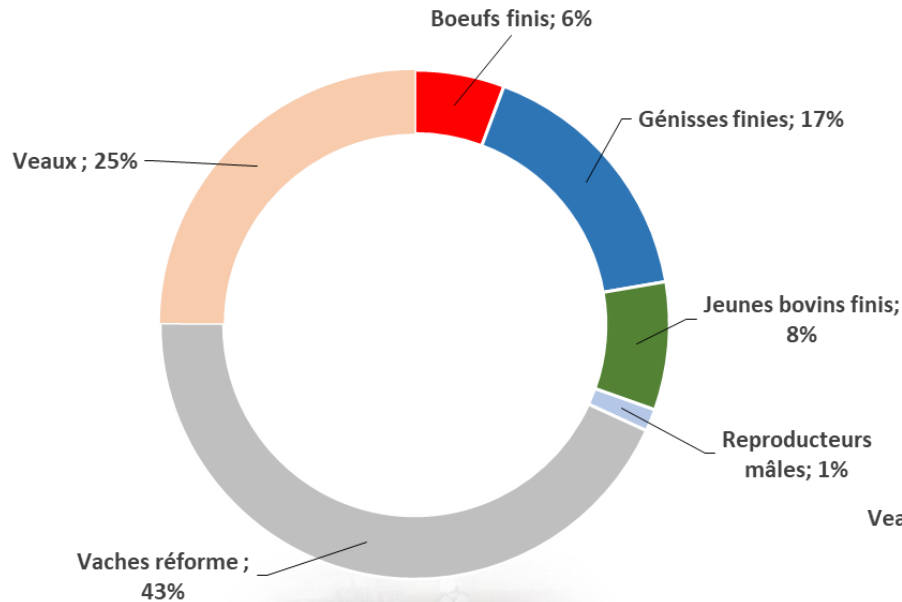


Catégories animales commercialisées en vente directe

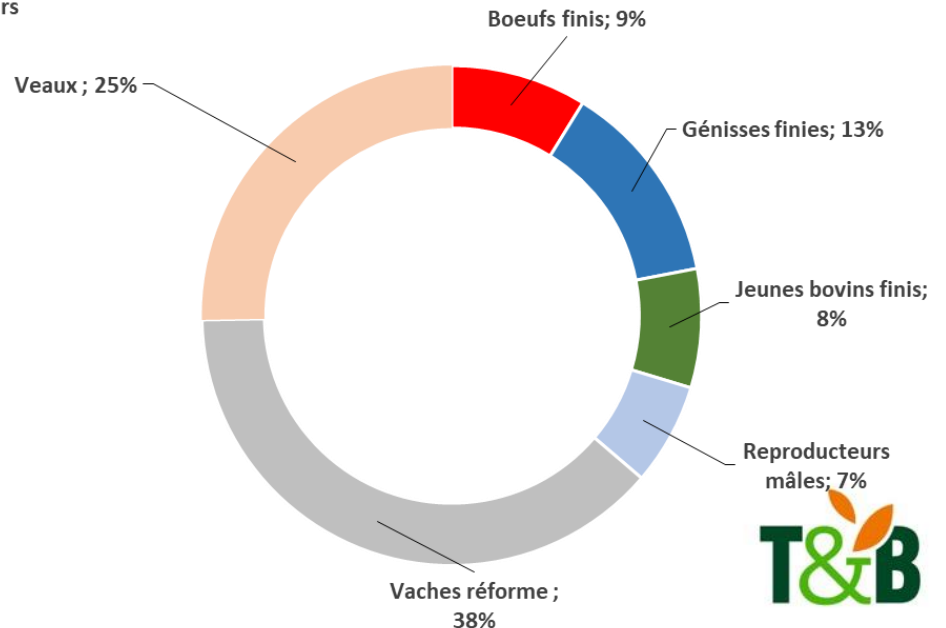
(Source Réseau INOSYS 2015 à 2017: Exploitation commercialisant plus de 25 % en VD)

Bio VS VD non Bio

% de Carcasses commercialisées par catégories animales dans les exploitations Bio Ventes Directe (+ 25% de la PBVV en VD)



% de Carcasses commercialisées par catégories animales dans les exploitations Bio



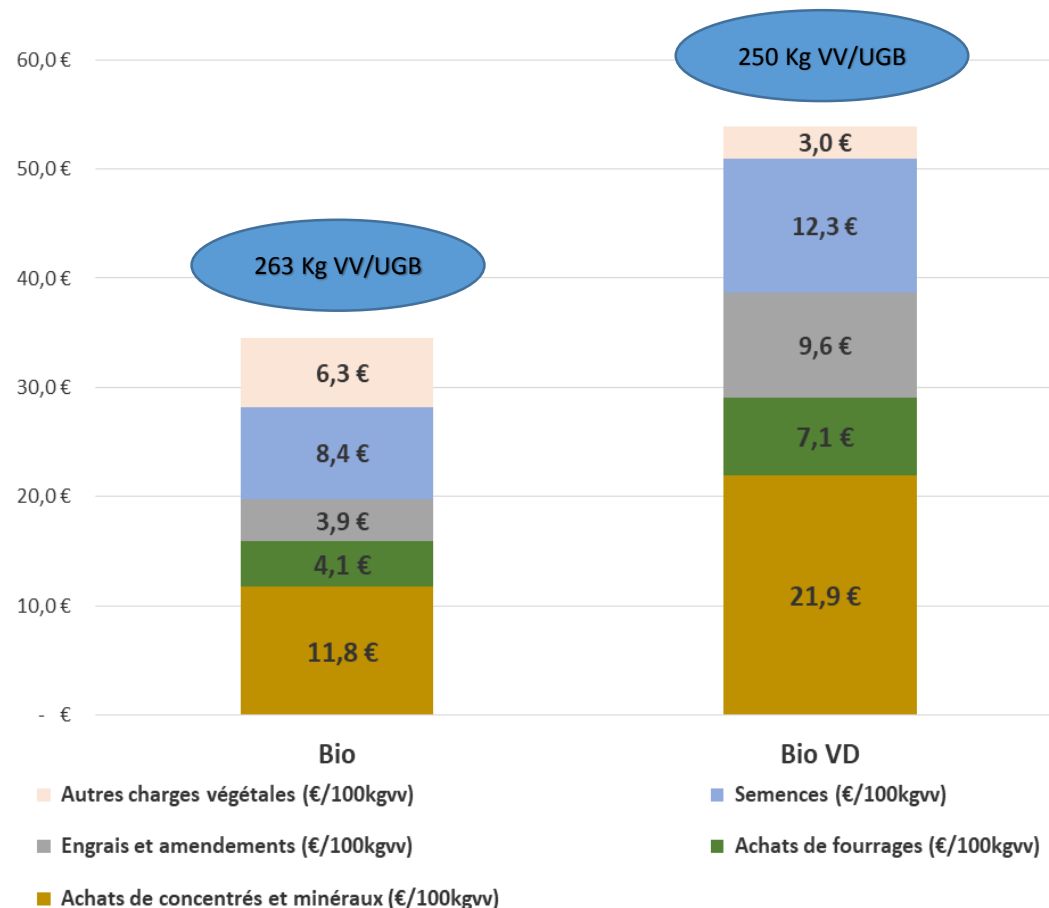
Alimentation (Exploitations en agriculture biologique Réseau INOSYS 2015-2017)

Disposer d'animaux finis toute l'année a un coût :

En systèmes vente directe Bio, produire 100 kg de viande vive coûte en aliments (produits et achetés): **54 €** contre **34 €** en systèmes bio sans vente directe

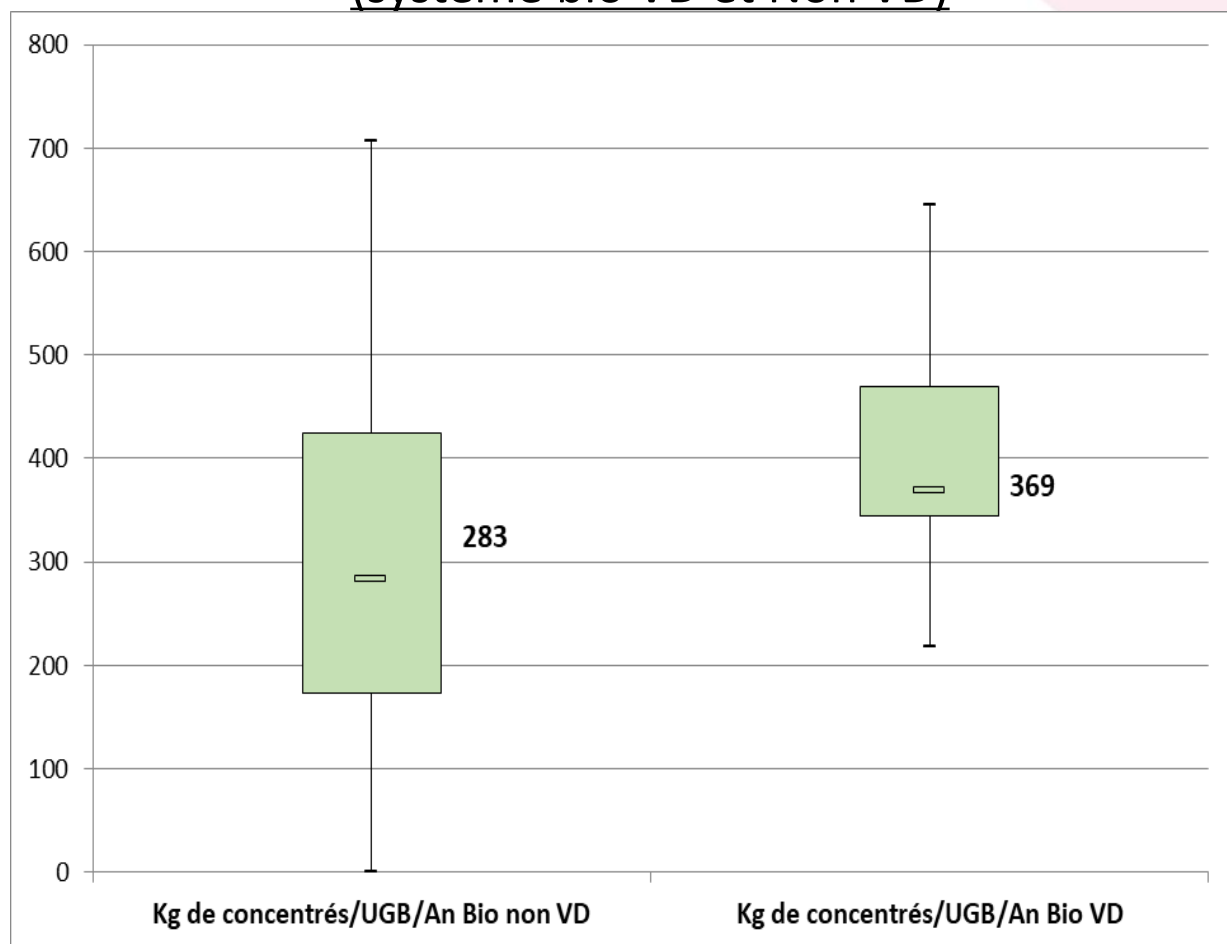
Les achats représentent **29 €/100 kgvv en VD** contre **16 € sans VD**

Charges affectées à l'alimentation en €/100 kgvv (Méthode Coût de production, INOSYS 2015-2017 Bi VD: > 25 % PBVV en VD)



Alimentation (Exploitation en agriculture biologique Réseau INOSYS 2015-2017)

Kg de concentrés distribués par an par UGB
(système bio VD et Non VD)



Productivité du travail



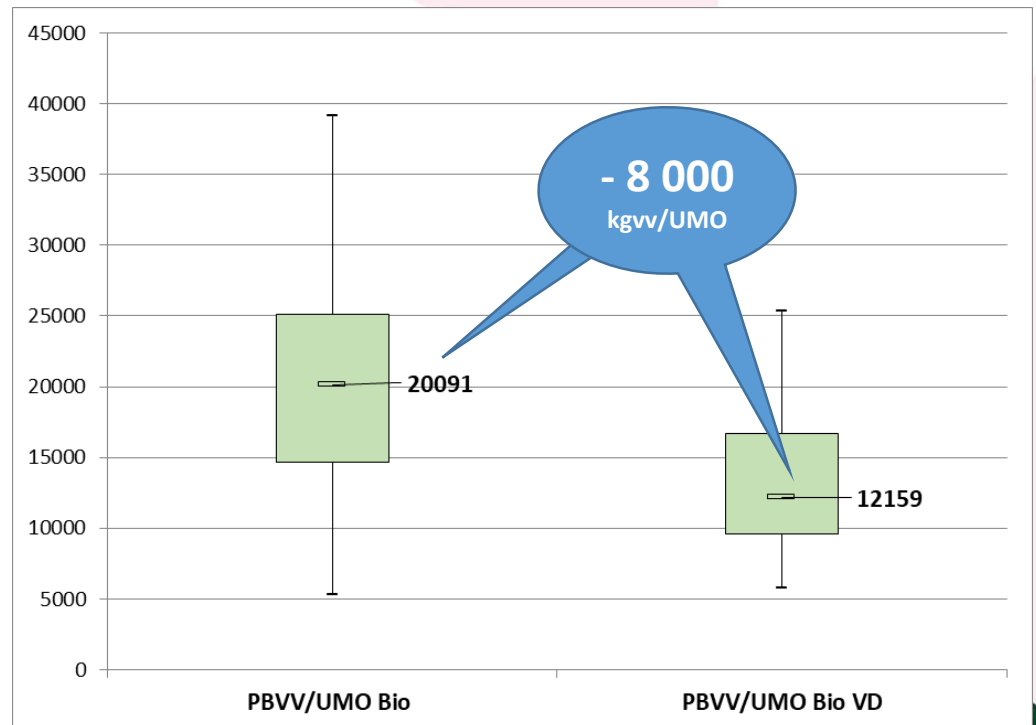
Des contraintes similaires aux conventionnelles mais dans des systemes Bio

Organisation du travail : Moins de productivité

Entretien et renouvellement de la clientèle

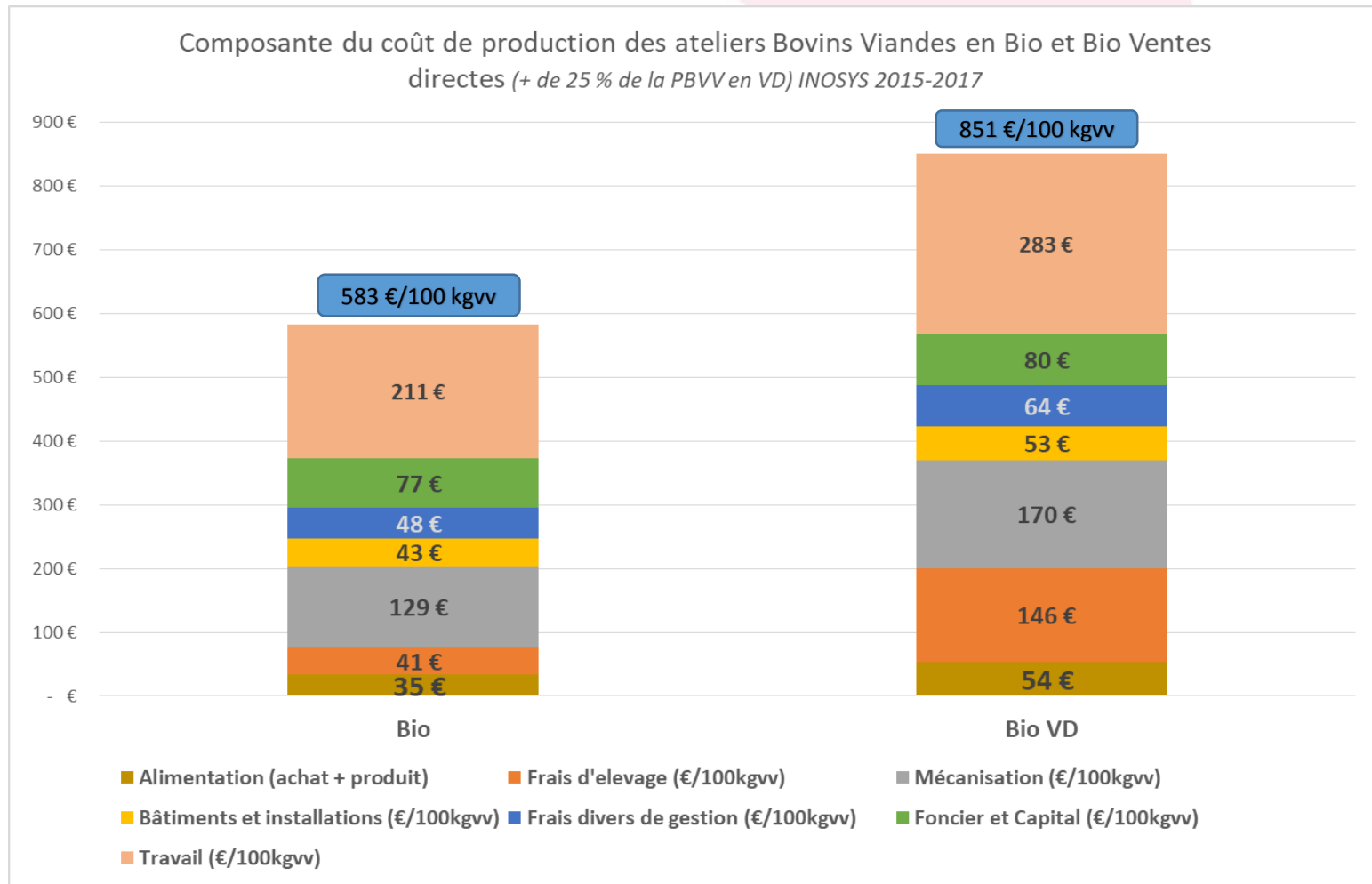
Distribution des colis ou permanences (Magasins)

Logistique



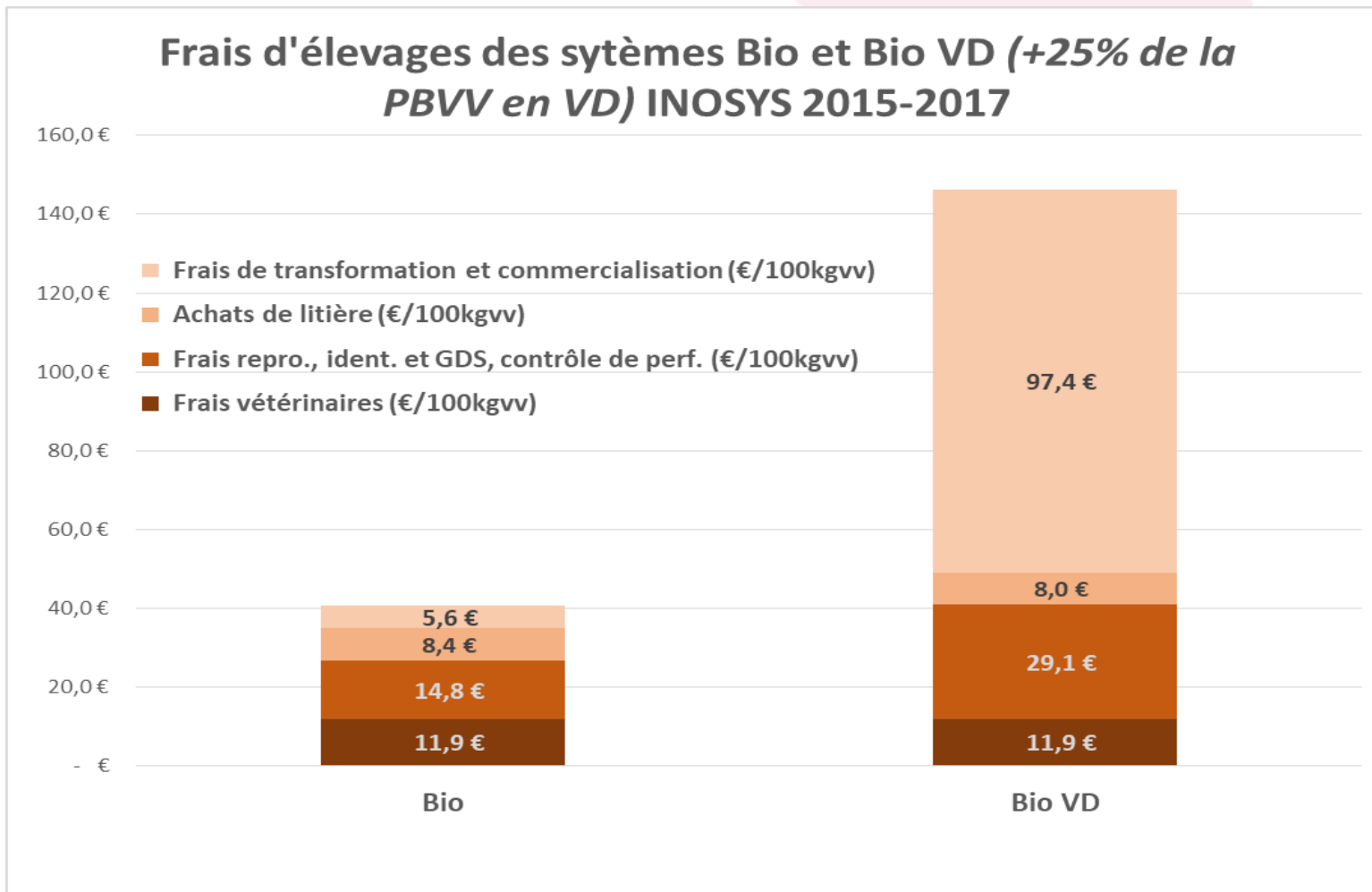
Spécificité Economique des systèmes bio en vente directe

🌿 L'approche coûts de production :



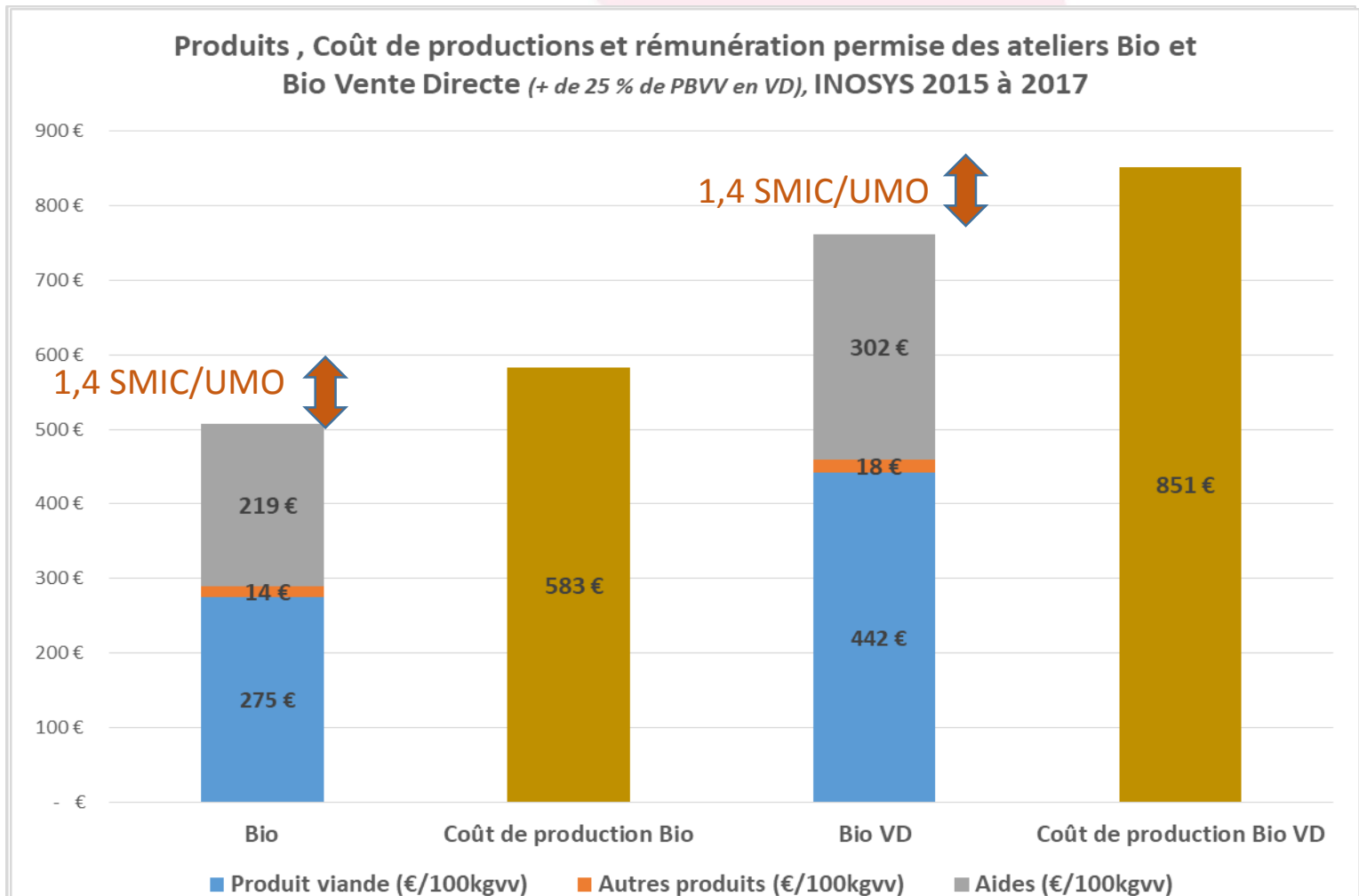
Spécificité Economique des systèmes bio en vente directe

✔ L'approche coûts de production : Les frais d'élevages



Spécificité Economique des systèmes bio en vente directe

✓ L'approche Coûts de production : Et les produits?



La vente directe dans les systèmes bovins viande : quelles caractéristiques ?

Je rétiens quoi ?


C'est disposer de fourrages et concentrés en quantité et de qualité pour bien finir ces animaux.

C'est organiser son troupeau pour assurer la commercialisation régulière d'animaux.

C'est disposer de temps et apprécier la relation client.

C'est aussi et surtout fixer un prix de ventes au plus juste





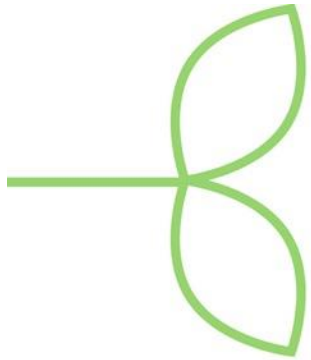
Spécificité des systèmes bio en vente directe : A retenir

Les systèmes Bio en vente directe cumulent les contraintes liées à la vente directe et à l'Agriculture Biologique.

Les systèmes Bio en vente directe sont des systèmes au potentiel de finition important (concentrés, fourrages de qualité et au parcelles adaptés)

Les systèmes Bio en vente directe sont des systèmes avec des coûts de production élevés..... Pour lesquels le prix de vente doit être fixé avec précaution





Comment déterminer le prix de vente de la viande bio en direct ?

- **Quelle est la quantité de viande vendue par animal ?**
- **Quel est le coût de transformation de l'animal vif en viande ?**
- **Quelle est la marge souhaitée par l'éleveur ?**
- **A quel prix vendre ? sous quelle forme ? A qui ?**

Quelle est la quantité de viande vendue par animal ?

Evolution du poids de l'animal de la ferme à l'assiette

Exemple d'une vache charolaise
après engraissement de 150 jours
Valeur : 1750€ - 1800€
(4,40 à 4,50€/kgC)



770 kgs vifs



Transport de la vache à l'abattoir :
perte estimée à 3%

750 kgs vifs



Abattage : classement R+ 3
Rendement carcasse 53% du poids vif



400 kgs carcasse



Maturation en frigo : perte de 1% :

396 kgs de carcasse
ressuyée



Découpe : rendement en viande de 71 %
Les abats sont conservés par l'éleveur



280 kgs de viande

Quelle est la quantité de viande vendue par animal ?

Evolution du poids de l'animal de la ferme à l'assiette

Exemple d'un veau rosé de 6 mois complétement sous la mère



Transport du veau à l'abattoir :
perte estimée à 3%

Abattage : classement R+ 2
Rendement carcasse 60 % du poids vif

Maturation en frigo : perte de 1% :

Découpe : rendement en viande de 75 %
Les abats sont conservés par l'éleveur

257 kgs vifs



250 kgs vifs



150 kgs carcasse



148 kgs de carcasse
ressuyée



110 kgs de viande




Quelle est la quantité de viande vendue par animal ?

Répartition indicative de la viande par catégorie et par morceaux pour une vache charolaise de 400 kgs de carcasse

morceau	poids (kgs)	catégorie	répartition
filet	7	1ère catégorie	145 kgs 52%
faux filet	11	cuisson rapide	
côte	29	à griller, à rôtir	
basse côte	11		
rumsteak	11		
steak 1ère qualité	51		
steak 2ème qualité	16		
bavette	9		
bourguignon	48	2ème catégorie	65 kgs
paleron	17	à braiser, à bouillir	23%
jarret	22	3ème catégorie	70 kgs 25%
plat de côte	46	à bouillir, à hacher	
queue	2		

Total : 280 kgs de viande, dont 10 kgs conservés par l'éleveur



Quelle est la quantité de viande vendue par animal ?

Répartition de la viande en colis pour une vache charolaise de 400 kgs de carcasse

Total : 280 kgs de viande, dont 10 kgs conservés par l'éleveur

270 kgs de viande vendue en 30 colis de 5 kgs environ et 12 colis de 10 kgs.

Exemple de composition d'un colis de 10 kgs:

- 5,1 kgs morceaux 1^{ère} catégorie (faux filet, côte, basse côte, rumsteak, steak)
- 2,4 kgs de morceaux 2^{ème} catégorie (bourguignon, paleron)
- 2,5 kgs de morceaux de 3^{ème} catégorie (pot au feu)



Quel est le coût de transformation d'une vache charolaise Bio en viande ?

Un circuit court avec de nombreux intermédiaires

Du bovin vivant à la carcasse prête à découper :

- | | |
|--|-------------|
| 1 . Transport de l'animal vers l'abattoir : par l'éleveur ou par entreprise
Selon disponibilité de l'éleveur, distance ... | 30€ – 50€ |
| 2. Abattoir : abattage, décolonnage, test ESB, frais de fonctionnement ...
Selon taille de l'abattoir et nombre de bovins abattus /an | 270€ – 400€ |
| 3. Transport de la carcasse en camion frigo
Si atelier de découpe indépendant | 0€ - 50€ |
| 4. Maturation : frais de stockage au frigo
Gratuit dans certains abattoirs | 0€ - 100€ |
| | <hr/> |
| 1 ^{ère} phase : | 300€ - 600€ |



Quel est le coût de transformation d'une vache charolaise Bio en viande ?

Un circuit court avec de nombreux intermédiaires

De la carcasse à la viande sous vide en colis :

5 . Découpe en atelier agréé Selon volume annuel, atelier collectif ou non	300€ - 400€
6. Mise en saches : main d'œuvre + fournitures (peut être fait par l'éleveur)	100€ – 300€
7. Mise sous vide	100€
8. Transport de la viande, retour à la ferme	100€
	<hr/>
2ème phase :	600€ - 900€



Quel est le coût de transformation d'une vache charolaise Bio en viande ?

Ne pas négliger le temps de travail de l'éleveur

Coût total de la transformation :	900€ - 1500€HT
Sans compter le temps de travail de l'éleveur	
Temps pour le transport à l'abattoir :	0 h à 4 h
Temps pour la mise en colis :	0 à 8 h
Temps pour la vente :	4 h
Temps pour le contact client, administratif,...	8 h
	<hr/>
	12 h à 24 h



Quel est le coût de revient d'une vache charolaise Bio transformée en viande ?

Ne pas négliger le temps de travail de l'éleveur et ne pas oublier la TVA

Coût total de la transformation :	900€ - 1500€ HT
Sans compter le temps de travail de l'éleveur	1000€ - 1650€ TTC
Valeur de la vache au départ de la ferme :	1800€ HT
	1900€ TTC
	<hr/>
	2900€ - 3550€ TTC
Soit ramené au kg de viande vendu (270 kgs) :	10€80 – 13€20 TTC
Rémunération souhaitée par l'éleveur :	300 à 500€ TTC
(12 h à 24 h de travail)	
Prix final de la viande au kg :	12€ à 15€ TTC



Quel est le prix de vente d'une vache charolaise Bio transformée en viande ?

Prix final de la viande au kg :

12€ à 15€ TTC

Soit une valorisation qui varie entre 8€ et 10€/kg carcasse, à comparer avec un prix de vente à la ferme de 4€40 à 4€60/kg carcasse.

Prix de vente au détail en € TTC/kg :

Catégorie	Prix moyen 12€/kg	Prix moyen 13,5€/kg	Prix moyen 15€/kg
Morceaux à griller	18	20	22
Morceaux à braiser	7	8	9
Morceaux à bouillir	5	6	7



Sous quelle forme vendre la viande ? A qui ?

Démarcher et fidéliser la clientèle

Démarche commerciale :

- Avoir « la fibre relationnelle client », prendre le temps !
- Argumenter sur la qualité du produit sans produit chimique, le respect animal, l'autonomie alimentaire, le circuit court,...
- Ne pas décevoir ! Miser sur une qualité régulière : même catégorie, état de finition, qualité de découpe et de présentation
- Proposer un prix de vente avantageux pour les colis de 10 kgs : -0,50 à -1€/kg
- Prévoir des « cadeaux » pour les clients fidèles : un morceau bonus, une remise...



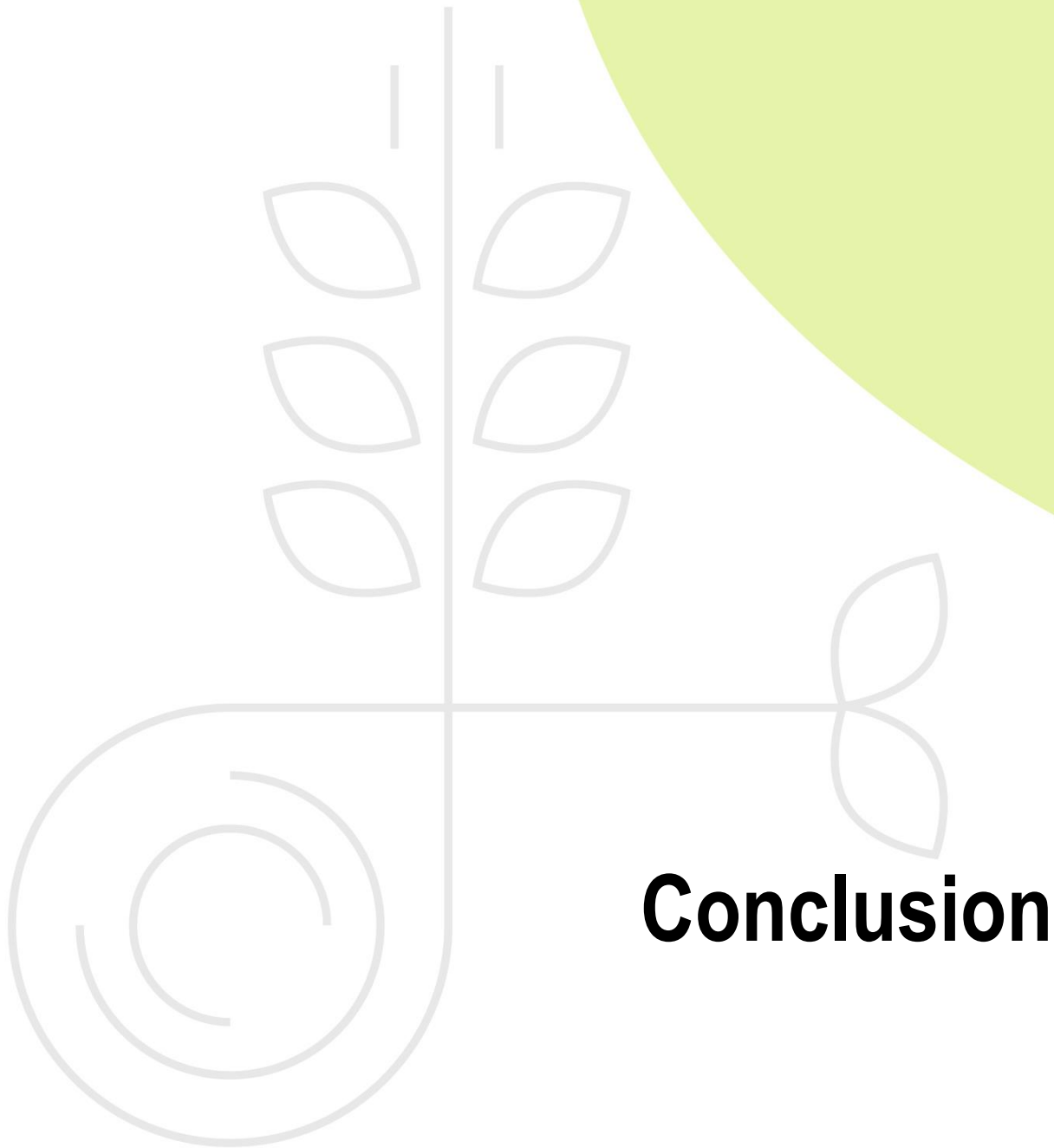
Sous quelle forme vendre la viande ? A qui ?

Démarcher et fidéliser la clientèle

S'adapter à la demande :

- Proposer des steaks hachés surgelés pour valoriser une partie de la carcasse, en cartons d'1 à 6kgs, souvent au même prix que le colis moyen
- Proposer des colis « spécial été », « de printemps », « pot au feu »...
- Livrer en entreprise ou à domicile et facturer en conséquence
- Eventuellement, vendre au détail si temps disponible et vitrine réfrigérée... Attention : concurrence avec les bouchers
- Proposer des produits transformés pour valoriser les « bas morceaux » : merguez, conserves...

Dans tous les cas, respecter les règles sanitaires en vigueur !



Conclusion



A quel prix vendre la viande Bio en direct ?

1) Connaître le coût de transformation du bovin en viande : entre 3 et 4€/kg de carcasse

- demander des devis
- faire un essai sur une bête qu'on vend aux amis, aux voisins...

2) Se donner un objectif de marge : par ex. 200 à 300€/veau et 300 à 500€/vache

- pour que ça paye le temps
- pour dégager un revenu supplémentaire sur la ferme : + 4000€/an pour une vente par mois.

Un prix correct, pas trop bas = synonyme de faible qualité

Pas trop haut = colis trop cher, perte de clientèle...

Difficile ensuite de faire monter les tarifs !

Prix indicatifs :

Vache, Génisse, Bœuf : 13€ à 15€ TTC/kg de viande

Veau rosé : 16 à 17€ TTC/kg de viande



Merci de votre attention

Des questions?

Travail réalisé dans le cadre du réseau Bovins INOSYS réseaux d'Élevage de Rhône-Alpes et PACA, avec la participation de Philippe Tresch (Idele), Stéphane Brisson (CDA 42), Christophe Gillier (CDA 01), Sarah Dupire (CDA 38), Sébastien Guion (CDA 05)



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes

