



Pour une co-construction du savoir sur les risques

Les critères de performance des élevages bovins allaitants dans les circuits de commercialisation alternatifs

Enguerrand Debacker, Baptiste Dejust, Manon Delorme,
 Jean-Sébastien Millot, et Alexandre Vincent

Sous le tutorat de Anne Chartier (UniLaSalle) et Laetitia Fagot (Groupama Paris Val de Loire)

Problématique : Quels sont les critères de performance des exploitations de bovins allaitants qui valorisent et commercialisent elles-mêmes leur production ?

Méthodologie : Ce projet d'étude (4^{ème} année, parcours Consulting et Pilotage d'Entreprise), élaboré dans le cadre de la Chaire d'enseignement et de recherche Management des Risques en Agriculture UniLaSalle-Groupama Paris Val de Loire, est basé sur des enquêtes de terrain auprès de 9 agriculteurs producteurs de vache allaitantes qui commercialisent eux-mêmes leur production. Nous avons pris le soin de sélectionner un panel d'agriculteur varié tant au niveau des moyens de vente qu'au niveau de leur localisation. Le détail des caractéristiques des exploitations sondées est disponible dans le tableau suivant.

Tableau 1. Typologie des agriculteurs enquêtés

Agriculteurs	Lieux	Circuits de commercialisation	Découpe Transformation	Produits	Système, Race et Cheptel	Proportion circuit alternatif
Agriculteur n°1 M. Grégoire	OISE	Depuis 2 ans Vente directe (VD) en tournée (Particuliers)	Sous-traitance	Caissette : 10-17 Kg (vache, veau)	Engraisseur 30 vaches Limousine	20 % en VD 80 % au négociant
Agriculteur N°2 M. Francis	OISE	Depuis 10 ans Vente directe à la ferme	A la ferme	Caissette : 5 à 7 Kg Détails (vache, veau)	Naisseur-engraisseur 85 vaches Limousine	≈ 70 % en VD 30 % au négociant
Agriculteur n°3 M. Olivier	SOMME	Depuis + de 5 ans Vente directe à la ferme - en tournée (RHF + Particuliers) 12 AMAP ; 2 Biocoop	Sous-traitance	Caissette : 5 à 10 Kg (vache, agneau)	Naisseur-Engraisseur 150 bovins Label BIO Blonde d'aquitaine / Hereford	100 % en VD 1/3 en RHF 2/3 aux Particuliers
Agriculteur n°4 M. Alexis	SOMME	Depuis 8 ans Vente directe à la ferme - En ligne (RHF + Particuliers)	Sous-traitance	Caissette : 7 Kg Détails (veau)	Naisseur-Engraisseur 80 veaux certifié Kobé	100 % en VD
Agriculteur n°5 M. Roland	SOMME	Depuis 3 ans Vente directe à la ferme, en tournée (RHF + Particuliers)	Sous-traitance	Caissette : 5 à 9 Kg (vache, agneau, porc)	Naisseur-Engraisseur- Sélectionneur 170 bovins Charolais	60 % en VD ≈ 20 % au négociant ≈ 20 % en sélection
Agriculteur n°6 M. Maxime	AISNE	Depuis + de 10 ans Vente directe magasin à la ferme, sur les marchés, boucherie, Auberge	A la ferme	Détails (vache, agneau, porc, volaille)	Engraisseur 60 vaches Limousine	100 % du CA en VD ≈ 45 % au marché ≈ 25 % à la boucherie ≈ 30 % au magasin
Agriculteur n°7 M. Jérôme	EURE	Depuis 2 ans Vente directe à la ferme, en ligne Réseaux spécialisés (biocoop, épiceries)	Sous-traitance	Caissette : 2 à 8 Kg (vache, veau)	Naisseur-Engraisseur 70 vaches Label BIO Limousines	100 % en VD 40 % en RHF 30 % Particuliers 30 % réseaux spé.
Agriculteur n°8 M. Patrick	OISE	Depuis + de 5 ans Vente directe par la Ruche qui dit oui (70 ruches), à la ferme	A la ferme	Caissette : 5 à 10 Kg Détails (bovin, agneau, porc, volaille)	Naisseur-Engraisseur 80 vaches Limousine + Highland	100 % en VD
Agriculteur n°9 M. Henri	AISNE	Depuis + de 5 ans Vente directe à la ferme, vente en vif	A la ferme	Détails (vache, veau, volaille, porc...)	Naisseur-engraisseur 57 vaches Salers	75 % en VD 25 % au négociant

Après avoir fait un état de l'art sur la filière (première étape du projet¹), des entretiens en face à face et au téléphone ont été élaborés, puis retranscrits. L'objectif étant de mieux appréhender les motivations de transformer et vendre eux-mêmes leurs produits, et d'analyser quels sont les critères de performance économique, sociale et environnementale de ces filières.

Résultats

1. Motivations

Grâce à nos différentes rencontres avec les agriculteurs, nous avons pu nous rendre compte que les motivations des agriculteurs pour diversifier leur moyen de commercialisation sont très variées. A première vue, on pourrait penser que la raison principale de cette diversification est la **plus-value financière** que peuvent apporter ces circuits alternatifs cependant ce n'est pas la seule raison.

Nous avons pu découvrir que l'autre motivation principale de diversification est la **volonté d'indépendance** des agriculteurs vis-à-vis des acteurs classiques du marché de la viande bovine (marchands de bestiaux, supermarchés..). Il y a une réelle volonté de **gérer son produit du début jusqu'à la fin**, afin de le valoriser au mieux. Une autre motivation de diversification est le fait d'être en contact avec le client final pour pouvoir parler de son métier et ainsi avoir une reconnaissance de ce client vis-à-vis du travail fait par l'agriculteur. Enfin selon les agriculteurs sondés, le fait de commercialiser soi-même sa production permet de **proposer un produit de qualité** qui sera ainsi mieux valorisé.

2. Critères de performances économique

Les 3 principaux critères de performances économiques au sein d'une exploitation qui commercialise elle-même sa production sont les suivants: la **fixation** de son **prix de vente**, la **maîtrise des coûts de production** et la **comparaison** avec **des systèmes de commercialisation** similaires et **conventionnels**. En effet, en ce qui concerne le prix de vente, il est primordial pour l'agriculteur de le fixer en prenant en compte l'ensemble des charges qui ont été nécessaire pour produire sa viande et pour la rendre commercialisable et de prendre en compte sa propre rémunération afin de s'assurer que l'activité est rentable. Ensuite, un critère qui permet d'être performant économiquement est la **gestion** de l'ensemble **des charges** de production (alimentation et frais vétérinaires). Enfin, selon la majorité des agriculteurs que nous avons rencontrés, il est primordial **de se comparer aux systèmes conventionnels** afin de s'assurer que l'activité de diversification permet d'apporter une valeur ajoutée à l'exploitation. Il est également intéressant de se comparer à d'autres agriculteurs qui effectuent la même activité afin de s'assurer d'optimiser au mieux son outil de production et de commercialisation et avoir une bonne rentabilité.

3. Critères de performance non-économique

Enfin, il y a des éléments très importants qui sont indépendants des dépenses de l'exploitation mais qui vont avoir une influence très importante sur la performance économique de l'exploitation. Nous avons pu relever 3 facteurs qui sont les suivants: **le relationnel au sein de l'exploitation** entre les associés ou entre les exploitants et les salariés, **le relationnel avec les clients** et enfin la **prise en compte de l'animal**. En effet, la relation interne aux exploitations permet d'assurer une constance au niveau de la main d'œuvre et ainsi une meilleure efficacité que ce soit au niveau qualitatif ou quantitatif. La relation client est un point très important qui a été très appuyé par l'ensemble des

¹ Voir le tableau synthétique de cette première étape sur le site de la Chaire.

agriculteurs et qui selon eux est la clé pour réussir la commercialisation en circuits courts dans une exploitation agricole. Enfin, la prise en considération du comportement de l'animal à travers une diminution du stress et une bonne alimentation permet d'apporter de la valeur ajoutée au produit et donc une plus-value pour l'exploitation.

Références

CERD, 2017. Vente directe de viandes de boucherie - Apprendre à bien maîtriser la commercialisation. Consulté le 15/11/2018. Disponible sur : <<http://www.centre-diversification.fr/document/32/vente-directe-de-viande-de-boucherie-bovine-et-ovine.html>>

Chambre d'agriculture Hauts-de-France, 2017. Viande Bovine. Consulté le 15/11/2018. Disponible sur : <https://hautsdefrance.chambres-agriculture.fr/fileadmin/user_upload/National/FAL_commun/publications/Hauts-de-France/Filieres_eco_n3.pdf>

IDELE, 2013. Produire et commercialiser de la viande bovine en circuits courts. Date de consultation : 20/11/2018. Disponible sur : <<https://idele.fr/>>

INSTITUT DE L'ELEVAGE, 2018. Dynamiques du cheptel allaitant. Consulté le 15/11/2018. Disponible sur : <http://idele.fr/fileadmin/medias/Images/Tendances/Resume_capitalisationallaitante_4pages_avec_marge.pdf>

XERFI, 2017. L'industrie de la viande bovine. 249 p.