

- Fiche technique -

COMMERCIALISER COLLECTIVEMENT DE LA VIANDE BIOLOGIQUE



L'étude de la filière bovin viande conduite par l'APABA en 2016 sur 8 exploitations montre que le taux de valorisation des bovins en AB est variable selon les fermes (24% à 100%), avec une moyenne se situant autour de 40%.

La valorisation des mâles, exceptée pour les élevages qui produisent des veaux de moins de 8 mois pour la boucherie, reste difficile. A titre d'exemple, la valorisation en AB des jeunes bovins (JB) mâles (8 à 12 mois), est inexistante (ces animaux sont commercialisés en conventionnel à 12 mois à 400kg autour de 2,6 € kg/vif).

Certains producteurs ont développé des stratégies différentes pour apporter une plus-value supplémentaire à ces animaux. La première stratégie est la valorisation de ces jeunes bovins en vente directe. Un producteur enquêté en 2016 commercialise plus de 10 jeunes bovins via des circuits de vente directe, dans le cadre d'une véritable stratégie de rationalisation de l'activité en circuit court : part importante de steak haché, présence d'un ou deux types de colis par animaux.

Cela montre, contrairement aux idées reçues, que la viande de jeunes bovins est une viande

adaptée au marché local.

Une étude conduite par l'IDELE en 2015 sur la qualité de la viande de jeunes bovins, a montré qu'il n'y avait pas de freins majeurs à la consommation de viande de jeunes bovins¹. Cette étude visait

à juger l'aptitude commerciale en GMS de la viande de jeunes bovins comparativement à celle des vaches. Étonnamment, la préférence du consommateur s'est portée sur la viande de JB, maigre et peu colorée. Il en est ressorti qu'un certain nombre de consommateurs ne fait pas attention à la couleur mais s'attache plus au gras et ce, notamment chez les jeunes générations. Finalement, dans le cadre de cette étude, le choix d'une viande colorée et grasse ne correspond qu'à une minorité de la population (23%) qui plus est, souvent âgée de plus de 50 ans.

Une autre stratégie possible est de valoriser cette viande dans des circuits 1/2-gros (restauration collective, magasins spécialisés). **Ces marchés doivent s'aborder en collectif, afin de pouvoir répondre à l'exigence numéro une de cette catégorie d'acheteurs : la régularité de l'approvisionnement.**

¹ IDELE. La viande de jeunes bovins de race à viande [en ligne] (page consultée le 22/12/2017) <http://idele.fr>

..... PAYSANS BIO D'AVEYRON

Sur le département, un collectif de producteurs (6 producteurs bovins, un producteur de porc), s'est structuré en association fin 2017 afin de fournir le marché de la RHD (*Restauration Hors Domicile*) et des magasins spécialisés, sous le nom de **Paysans Bio d'Aveyron**.



L'objectif de l'association est d'approvisionner ces marchés en évitant les ruptures d'approvisionnement et de proposer une qualité de viande répondant aux exigences du 1/2-gros. Les producteurs bovins de l'association ont décidé de mettre en avant le jeune bovin dans leur stratégie d'approvisionnement de ces marchés.

Produire du jeune bovin pour le marché 1/2-gros

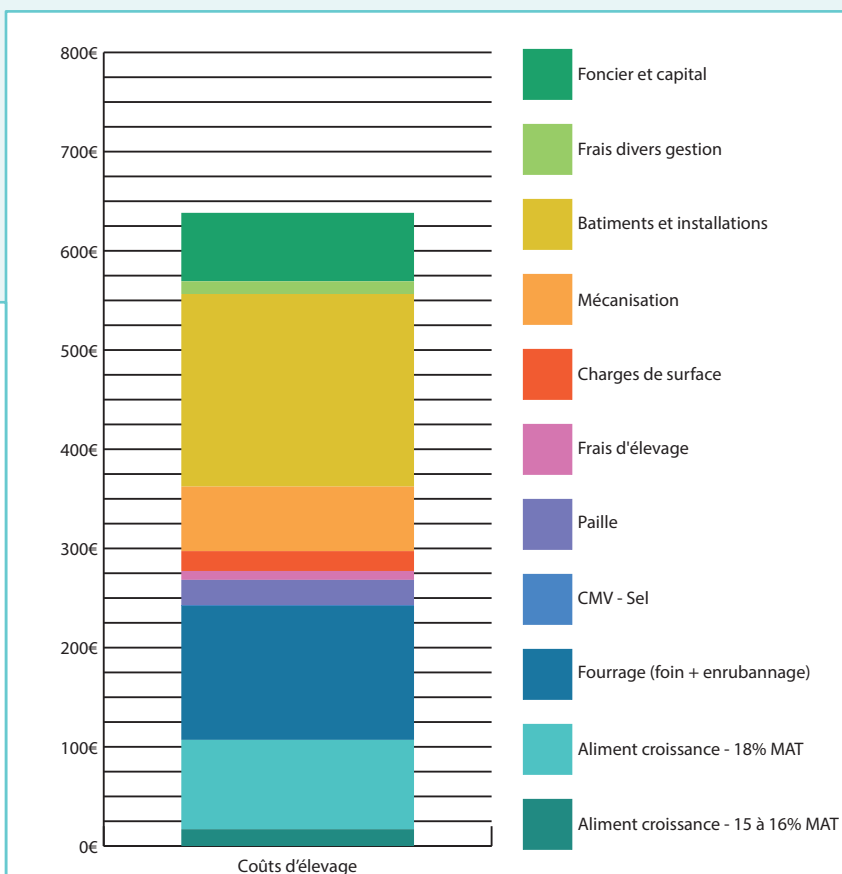
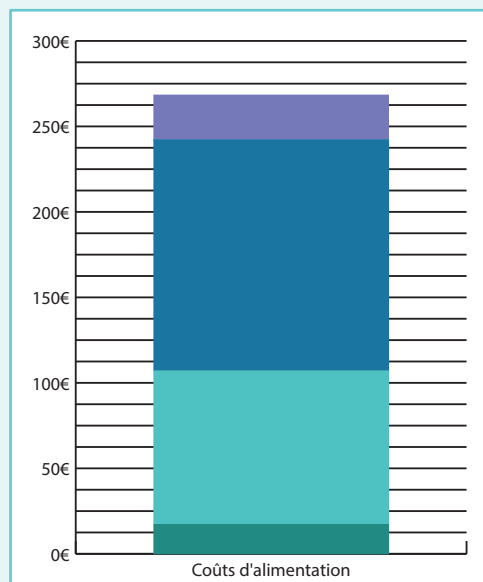
Présentation de deux itinéraires techniques

Deux stratégies d'engraissement sont présentées dans le tableau ci-dessous, permettant une valorisation de jeunes bovins sur le marché 1/2-gros. Pour les deux systèmes, la conformation visée est minimum R=2. Ces deux fermes sont adhérentes à l'association **Paysans Bio d'Aveyron**.

Système d'engraissement	Gaec du Vallon Vert	EARL du Mas Hermet
Période de naissance	Janvier à avril	Décembre à janvier
Lieu de vêlage	Bâtiment	Bâtiment
Choix des jeunes bovins	Mâles ou femelles	Mâles
Lieu finition jeunes bovins	A l'herbe Dernier mois en bâtiment	Bâtiment
Période mise à l'herbe	Avril	Mai (estive)
Début complémentation	Fin juin	Fin septembre (rentrée bâtiment) 350 kg vif au moment de la rentrée
Race	Limousine	Aubrac
Type concentrés	Méteil (blé, pois, féveroles, avoine, orge)	Aliment complet – 15 à 16% MAT (4 semaines) Aliment complet – 18% MAT
Concentrés consommés par jeunes bovins	Méteil : 5 kg/j (en fin de période d'engraissement) Consommation totale : 600 kg	Aliment 15 à 16% MAT (290€/T) : 2 kg/j Aliment à 18% MAT (300€/T) : 5 kg/j Consommation totale : 360 kg
Stratégie alimentation	Nourrisseur à l'extérieur	Distribution 2x/j (saut d'un repas tous les 10 jours) Concentré distribué sur foin
Fourrage	Foin et enrubannage 2 et 3 kg/j	Foin et enrubannage de bonne qualité à volonté (environ 5kg/jour consommé)
Poids des jeunes bovins	220 à 240 kg/c – 9 mois	220 kg/c – 10 mois



Au delà des objectifs techniques, les coûts d'alimentation et d'élevage sont des éléments important à prendre en compte dans le choix de l'itinéraire de conduite des jeunes bovins mâles. Vous trouverez ci-dessous **les coûts d'alimentation et les coûts d'élevage correspondants au système d'engraissement de l'EARL du Mas Hermet, pour un jeune bovin de 10 mois.**



Coûts d'alimentation et d'élevage pour un jeune bovin de 10 mois issu de l'EARL du Mas Hermet - Vitrac en Viadène

La régularité de l'approvisionnement en jeunes bovins Une histoire collective !

Soixante quinze pour cent des systèmes en Aubrac enquêtés en 2016, ont des vêlages concentrés sur la fin d'hiver. Cette stratégie entraine des indisponibilités de jeunes bovins (8 à 12 mois) sur la période estivale. Le collectif d'éleveurs trouve son intérêt afin d'éviter les ruptures d'approvisionnement grâce à la présence d'exploitations ayant des périodes de vêlages différentes.



Cheptel	Période vêlage	Race	Période indisponibilités jeunes bovins (8 à 12 mois)	Principaux animaux vendus	Principaux circuits de commercialisation
100 VA	Mi-décembre à mi-juin	Aubrac	Juillet à octobre	Jeunes bovins	Long
59 VA	Fin décembre à fin avril	Limousin	Juillet à septembre	Veau < 8 mois	Long
58 VA	Début décembre à janvier	Aubrac	Mai à octobre	Génisse reproduction, jeunes bovins, brouards	Mixte
80 VA	Mi-décembre à janvier	Aubrac	Juillet à septembre	Veau < 8 mois, jeunes bovins, vaches de réforme	Court
35 VA	Automne	Blonde Aquitaine	Décembre à mars	Bœuf	Mixte
20 VA	Eté-Automne	Blonde Aquitaine	Décembre à mars	Veau < 8 mois, jeunes bovins, bœuf	Court

Période de vêlage des fermes bovin viande engagées dans l'association Paysans Bio d'Aveyron

Comme le montre le tableau ci-dessus, la majorité des fermes ont une période vêlage concentré sur l'hiver, avec des périodes d'indisponibilités de juillet à septembre. **Deux fermes permettent d'assurer la continuité de l'approvisionnement**

sur cette période. Pour autant, cette période reste encore une fragilité pour l'association en termes d'approvisionnement. La première ferme qui a une période de vêlage en dehors de la période hivernale n'est pas engagée dans la production de jeunes bovins

de 8 à 12 mois, mais repousse les animaux vers 15 ou 16 mois. Quant à l'autre ferme, elle est engagé en vente directe et ne peut fournir qu'un nombre limité de jeunes bovins à cette période.

Une valorisation intermédiaire entre circuits longs et courts

Les éléments chiffrés ci-dessous sont basés sur l'approvisionnement en viande (sous-vide) de 7 établissements de restauration collective, représentant **283 kg de viande au total**. La découpe est assurée par un prestataire de découpe qui réalise le conditionnement et la mise en colis pour le compte des agriculteurs.

Besoins des établissements de restauration collective	
Sauté	123 kg
Saucisse	55 kg
Rôti	55 kg
Steak hachés surgelés	56 kg
1 colis pour un magasin spécialisé	11kg

Temps de travail (heures)	
Transport abattoir	0,5
Récupérations colis atelier découpe	1,5
Livraison établissements	6
Suivi livraisons	0,5
TOTAL	8,5 heures

Détail des charges (2 jeunes bovins – 400 kg/c)	
Transport abattoir	13,20 €
Abattage	360,00 €
Découpe classique	920,00 €
Découpe hachée	156,80 €
Transport produits finis	180,00 €
Stockage + surgélation	22,40 €
Frais totaux	1 652,40 €

Quelques références de prix	
Prestation de découpe (€/kg carc.)	2,3
Surgélation (€/kg)	0,4
transport (€/km)	0,6
Abattage (€/kg carc.)	0,9

VALORISATION	
Circuit court	7,27€/kg carcasse
1/2 Gros	5,7€/kg carcasse
Circuit long	4,3€/kg carcasse

L'approvisionnement pour le **marché ½-gros permet une valorisation intermédiaire** entre la vente directe et le circuit-long.

La stratégie ½-gros est par contre moins gourmande en temps que la vente directe. Pour la livraison des établissements de restauration collective, la mise en colis est effectuée par le prestataire de découpe. Au total, 8,5 heures sont nécessaires pour

effectuer l'approvisionnement des établissements, **le poste le plus chronophage étant la livraison des établissements, représentant plus de 70% du temps.**

Ce temps de commercialisation est cependant moindre que le temps nécessaire à une valorisation en vente directe. En effet, selon les producteurs enquêtés, une valorisation en vente directe demande **2h/100kg de viande**

pour la mise en colis et 3h/100 kg de viande pour la livraison. Pour 300 kg de viande, cela nécessiterait près de 15h de travail.



Cette fiche technique a été réalisée en Décembre 2017 par Alexandre BANCAREL, chargé de mission élevage à l'Apaba, avec le soutien de :



PROJET COFINANCÉ PAR LE FONDS EUROPÉEN AGRICOLE POUR LE DÉVELOPPEMENT RURAL
L'EUROPE INVESTIT DANS LES ZONES RURALES