

TÉMOIGNAGE
Réseaux thématiques
2021/2027



Élevage bovins viande
en région Hauts de France

Le réseau thématique « Circuits de proximité produits carnés » mobilise des éleveurs bovins, ovins et caprins pour établir des références technico-économiques et construire des outils d'analyse.

EARL BIZET Francis

Une ferme qui transforme sa production aux portes de la ville

Chiffres clés de l'exploitation

Main-d'œuvre :

- 1,5 UMO rémunérée : Francis et Bryan (boucher à mi-temps)
- Main d'œuvre familiale bénévole

SAU :

- 217 ha, dont :
 - 100 ha de cultures (blé, orge, betterave, tournesol) ;
 - 117 ha de surface fourragère, dont 9 ha de luzerne, 9 ha de maïs et 2 ha de betteraves.

Troupeau :

100 vaches allaitantes de race Limousine

Production de viande :

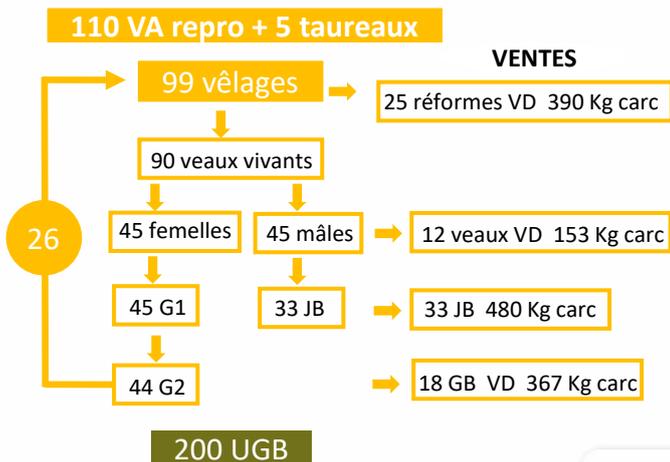
- Vente des mâles en taurillons (filière longue)
- Vente de veaux, génisses et jeunes vaches en direct
- Boucherie à la ferme avec vente au détail et fabrication de hachés, merguez et plats cuisinés

Chargement apparent :

1,6 UGB/ha de surface fourragère principale

Figure 1

Le fonctionnement du troupeau



Un peu d'histoire...

« Un élevage bovin en agglomération qui profite de la proximité de ses consommateurs. »

- 2001** : valorisation des vaches via son oncle boucher à Paris.
- 2005** : la pression urbaine (Beauvais) conduit à une baisse de surfaces, construction du laboratoire de découpe avec vente de colis à la ferme pour maintenir les revenus et l'élevage en valorisant les prairies restantes.
- 2007** : formation de Francis aux bases de la boucherie, mise en place de la vente au détail, emploi d'un boucher : au début vente de 2 vaches/mois et 1 veau tous les 2 mois, uniquement par le biais du bouche à oreille.
- 2015** : amélioration du laboratoire pour effectuer une partie cuisson : pâtés, boudins blancs et noirs.
- En cours** : diversification avec mise en place de viande fumée avec un nouvel agrandissement du laboratoire afin de pouvoir élargir la gamme et amener de la nouveauté.



L'ATELIER CIRCUIT COURT

Il a démarré sur la vente à la ferme en 2005, suite à la baisse de surfaces sur l'exploitation.

Catégories et volumes commercialisés par an :

- 9 génisses
- 12 veaux lourds mâles
- 21 vaches

La clientèle :

- Portefeuilles de 250 clients environ
- Panier moyen de 60 €
- Un noyau dur de clients habitués

Abattage :

- Abattoir de Formerie à 30 km de l'exploitation

Découpe, haché et vente :

- A la ferme

Colisage :

- Chambre froide à la ferme



Photos 1 et 2 :

Le laboratoire de découpe et de transformation
En haut : chambre froide. En bas : point cuisson

LA GAMME PROPOSÉE

30 % des ventes sous forme de colis, le reste au détail.

Composition des colis réalisés à la demande : le colis de 5 kg est le plus plébiscité.

La vente au détail :

Viande fraîche et sous vide (vache et veaux) : escalopes, côtes, rôti, abats, saucisses, poitrine, grillades, merguez, rosbief, charcuterie, pâtés, hachés, trippes, bourguignon, boudins blancs, boudins noirs...

LES MODES DE COMMERCIALISATION

Magasin ouvert :
mercredi : de 14h à 18h30
jeudi et vendredi : 9 h à 12 h et de 14h00 à 18h30
samedi : 9h à 12h00



Pour mieux connaître le l'EARL Bizet :

<https://www.bienvenue-a-la-ferme.com/hautsdefrance/oise/allonne/ferme/earl-bizet/571481>

Témoignage de Francis

Pourquoi avoir développé la vente en circuit court ?

Tout simplement pour le plaisir ! J'adore le relationnel avec les clients mais je suis également attaché au travail à l'ancienne et de qualité sur la viande. Je pense que c'est aussi important pour les clients de voir d'où provient la viande, de visiter les animaux et de partager.

Les difficultés rencontrées

Ce type de commercialisation demande beaucoup d'organisation et de temps pour le suivi administratif.

Les points de satisfaction

Ramener des nouveautés et attirer de nouveaux clients ! Grâce à « Bienvenue à la ferme », je récupère environ un client par semaine et je gagne en visibilité sur internet. Cette activité permet de maintenir un élevage en bordure d'agglomération, ce qui est un exploit !

Organisation, rythme de travail

L'organisation est plus facile depuis que nous gérons cela en famille : ma fille gère l'administratif, ma femme la partie nettoyage et mon fils les animaux. Il faut s'assurer d'avoir une carcasse d'avance pour toujours satisfaire les clients.

Et si c'était à refaire ? Quel conseil pour un jeune ?

Je ne regrette pas du tout, mais j'aurais construit mon laboratoire autrement afin de le rendre plus adapté à la vente directe. Le projet initial était organisé uniquement pour la commercialisation de colis. Comme j'ai vendu rapidement au détail, mon installation s'est retrouvée inadaptée et j'ai dû faire des modifications.

Il faut également savoir expliquer aux clients son travail et son élevage, cela demande de la pédagogie mais c'est très enrichissant de voir du monde en ferme. Il est aussi très important de maîtriser toute la filière entre l'abattage et la vente.

Fiche réalisée par :

Alice TARCHAOUI - Chambre d'agriculture de l'Oise
Tel : 06 86 56 26 40 – alice.tarchaoui@oise.chambagri.fr

Document édité par l'Institut de l'Élevage

149, Rue de Bercy - 75595 Paris Cedex 12 - www.idele.fr
Décembre 2023 - Réf. : 0023 502 057

Conception : Beta Pictoris - Réalisation : Institut de l'Élevage
Crédit photos : Chambre d'agriculture de l'Oise

Pour en savoir plus : www.inosys-reseaux-elevage.fr



Un dispositif partenarial associant des éleveurs, et des ingénieurs de l'Institut de l'Élevage et des Chambres d'agriculture pour produire des références sur les systèmes d'élevages. Ce document a été élaboré avec le soutien financier du Ministère de l'Agriculture et de la Transition alimentaire (CasDAR) et de la CNE.