



FICHE 7 - LA VENTE DIRECTE D'AGNEAUX EN AGRICULTURE BIOLOGIQUE

Par Marie-Odile Nozières (INRA)

De manière globale, en agriculture biologique comme en agriculture conventionnelle et en production ovine comme dans les autres productions, les circuits courts sont en pleine expansion, puisqu'un agriculteur sur cinq aujourd'hui commercialise ses produits par ce biais (Agreste, 2012a). En ce qui concerne la production de viande ovine vendue dans le cadre du SIQO « AB », plusieurs types de circuits dits « courts », c'est-à-dire avec au plus un intermédiaire entre le consommateur et le producteur, coexistent. Cette fiche fait le point sur l'un d'entre eux, la vente directe. Elle présente les différentes façons de faire de la vente directe en production ovine, ainsi que quelques points de vigilance à destination des éleveurs qui la pratiquent ou y réfléchissent pour tout ou partie de leurs agneaux.

LES DIFFÉRENTES FAÇONS DE FAIRE DE LA VENTE DIRECTE D'AGNEAUX

Elles varient selon plusieurs aspects :

- La part des agneaux vendus en direct. Pour certains éleveurs, vendre en direct est un choix exclusif. Pour d'autres, cela représente une alternative à d'autres circuits pour une partie seulement de la production. Pour d'autres encore, il s'agit surtout, par ce biais, de faire vivre un réseau de relations locales, amicales et familiales (Nozières et al., 2014).
- Les modalités de contact entre producteurs et consommateurs : vente à la ferme, tournée, participation à une organisation de type AMAP, marché de producteurs... et qui ne s'excluent pas l'une l'autre (Nozières et Moulin, 2012 ; Idele, 2013). Bouche à oreille et relation de confiance sont les deux éléments essentiels pour établir et pérenniser le contact.

LA PERTINENCE DE LA VENTE DIRECTE

Par rapport à d'autres types de circuit, en particulier dans la création de la valeur ajoutée pour les élevages ovins viande, la pertinence dépend des situations d'élevage. Son évaluation requiert l'examen de plusieurs points de vigilance rassemblés ici.

En premier lieu, les coûts supplémentaires inhérents à la vente directe, variables d'une structure à l'autre (Idele, 2013), nécessitent une attention particulière pour être correctement estimés pour chaque exploitation. Aux charges opérationnelles immédiatement visibles (abattage, transformation, coût de transport des animaux et des caissettes), s'ajoutent les charges de structure, et en particulier l'investissement en matériel, qui peut aller du caisson réfrigéré à l'atelier de découpe. A titre d'exemple, sur deux cas concrets situés dans deux territoires très contrastés, les charges opérationnelles ont été

calculées respectivement à 3,50 euros/kg de viande et 5 euros/kg de viande.

En second lieu, la charge de travail supplémentaire liée à l'activité de vente doit être estimée, en particulier au regard de la main d'œuvre disponible sur l'exploitation. Elle reste très variable selon les situations. Ainsi à titre d'exemple, dans les cas concrets observés par Idele, 2013, elle a été évaluée aux alentours de 250 heures supplémentaires et dans un des cas concrets étudié dans ce CASDAR, elle a été évaluée par l'éleveur à 69 jours en tout, dont 19 jours pour le transport abattoir, 19 jours pour la découpe, 19 jours pour la livraison et 12 pour la prise des commandes (exploitation agricole située en PACA avec 330 brebis et 3 UMO (dont 1 bénévole). Ce travail de commercialisation induit l'acquisition de savoir-faire nouveaux en termes de communication, de négociation, mais également pour l'assortiment d'une diversité de produits viande (agneaux vendus en carcasse ou en caissettes ou même en conserves cuisinées) à une diversité d'acheteurs. De plus, s'il permet de s'affranchir des risques de chute de prix du marché, il expose à d'autres types de risques de marché (risques d'inventures, risque lié aux infrastructures (fermeture de l'abattoir le plus proche...)) (Nozières, 2014).

En troisième lieu, la fixation du prix de vente est à réfléchir. Ce dernier dépend de l'environnement de l'exploitation et en particulier de la concurrence, d'une part et de l'existence ou non d'une demande forte localement, d'autre part. Ainsi sur trois cas concrets répartis sur le territoire national, le prix de vente au kilogramme de viande d'agneaux variait de ± 2 euros/kg de viande.

LA VENTE DIRECTE EN PRODUCTION OVINE ALLAITANTE BIOLOGIQUE

La vente directe est, en proportion, plus fréquente en AB qu'en conventionnel, comme d'ailleurs, toutes les autres formes de vente en circuit court. Ainsi, si un producteur sur 5 vend en circuit court (Agreste, 2012a), en AB, plus d'un

sur deux est concerné (Agreste, 2012b). Mais si les circuits courts sont très présents dans le secteur des fruits et légumes, c'est un peu moins le cas en production animale. Néanmoins, en production ovine allaitante, 40% des exploitations agricoles produisant en bio utilisent la vente directe comme débouché pour tout ou partie de leur production. En 2014, 23% des tonnages d'ovins bio recensés par les abattoirs sont destinés à la vente directe, en légère progression par rapport à 2013 (cf. fiche 8 sur l'état des lieux de la filière ovine). Cette importance de la vente directe varie d'une région à une autre. En effet, en Aquitaine, Rhône-Alpes, Nord-Pas de Calais, 50% des exploitations ovines en AB utilisent la vente directe pour écouler tout ou partie de leur production. Ce chiffre est proche de 50% en PACA, Midi Pyrénées, Alsace, et inférieur à 20% en Auvergne, Basse-Normandie, Limousin, Bourgogne (source : Commission Bio Interbev, Casdar Agneauxbio 2013-2015).

Le choix de la vente directe, par les éleveurs d'ovins allaitants bio, comme débouché pour tout ou partie de leur production est motivé par l'élaboration d'une plus grande cohérence dans le fonctionnement de l'exploitation, tant du point de vue technique qu'éthique. Il est également lié à un état des lieux du marché. Ainsi, pour les ovins abattus sous le SIQO AB, le cours est relativement stable d'une année sur l'autre et par exemple, à peine plus de 1% en

2014 par rapport à 2013. En 2014, le différentiel avec le conventionnel en faveur des cours des ovins AB, s'est établi à +7% en moyenne annuelle (cf. fiche 8). Ce différentiel est à mettre en relation avec la différence de coût de production entre conventionnel et bio et encourage à être économe sur les quantités de concentrés distribuées. Ce faible différentiel peut aussi inciter les producteurs en AB à rechercher ailleurs leur plus-value. Ainsi faire le choix des circuits courts, et en particulier de vendre en direct, peut être une forme de recherche d'augmentation du revenu de l'exploitation agricole, sous réserve d'un prix de vente suffisant.

SOURCES/REFERENCES

- *SIQO Signe d'Identification de la Qualité et de l'Origine*
- *ITAB. Réseau de fermes de références agneaux Bio. Résultats campagnes 2012. Idéle.*
- *Agreste, 2012a. Un producteur sur 5 vend en circuit court. Agreste primeur. 275. 4p.*
- *Agreste, 2012b. Des agriculteurs bio diplômés, jeunes et tournés vers les circuits courts. Agreste Primeur n°284, juin 2012.4p.*
- *France AgriMer, 2015. Les filières animales terrestres et aquatiques - Bilan 2014 - Perspectives 2015. Coll.Données et Bilan. Février 2015. 169p*
- *Idele, 2013. Produire et commercialiser de la viande ovine en circuits-courts. CASDAR Références Circuits Courts. Plaquette éditée par Idele, CERD et Trame. 24p.*
- *Nozières M.O., Moulin C.H., 2012. Quelles formes de vente directe des agneaux en Languedoc Roussillon ? 19ème Rencontres Recherches Ruminants. Paris. INRA-IDELE. 5 et 6 décembre 2012. 306.*
- *Nozières M.O., 2014. La commercialisation des produits, source de flexibilité pour les éleveurs ? le cas des éleveurs ovins du Languedoc-Roussillon. Thèse de doctorat. 200p + annexes.*



Et les partenaires suivants : Chambres d'Agricultures 46, 03, 26 et CRA Limousin, INRA de Clermont-Theix, INRA Montpellier, Bio Centre, BLE-CIVAM du Pays Basque, AgroBio Poitou-Charentes, CAB Pays de la Loire, CGA Lorraine, FNAB, commission BIO Interbev

Contacts : Catherine Experton (ITAB) et Vincent Bellet (Idele)

Comité de relecture : Louis-Marie Cailleau (CA Limousin), Jean-marie Mazenc (Bio Centre), Claire Touret (FNAB)

Casdar AgneauxBio - Juillet 2015

Retrouvez l'ensemble des fiches sur www.itab.asso.fr