

TÉMOIGNAGE
Réseaux thématiques
2021/2027



Élevage bovins viande
en région Grand Est

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

GAEC des Blondes : proposer une viande de qualité et créer du lien avec les consommateurs

Chiffres clés de l'exploitation

Main-d'œuvre :

2 UMO : Amélie et Sébastien

SAU :

- 182 ha, dont 23 ha de cultures (blé, orge, maïs grain)
- 159 ha d'herbe, dont 6 ha de luzerne

Troupeau :

100 vaches allaitantes Blondes d'Aquitaine

Production de viande :

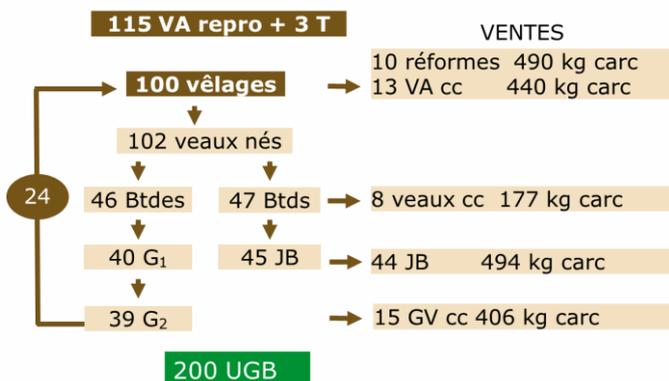
- Vente des mâles en taurillons (filère longue)
- Vente de veaux, génisses et jeunes vaches en colis
- Diversification de la gamme : porcs, volailles, agneaux

Chargement apparent :

1,3 UGB/ha SFP

Figure 1

Le fonctionnement du troupeau



Un peu d'histoire...

« Nous étions des pionniers de la vente directe »

Sébastien s'est installé en 2002 en GAEC avec son père Gilles qui avait déjà commencé une activité de vente directe depuis la crise de la vache folle en 2000. L'exploitation a légèrement grossi et s'est modernisée avec la construction de bâtiments. Un atelier d'engraissement des mâles en taurillons a été mis en place à partir de 2005.

Gilles a contribué à la mise en place d'un outil de découpe collectif en prestation en 2006 et l'activité vente directe s'est organisée progressivement (livraison de colis et vente au détail dans un magasin de producteurs).

Suite au départ en retraite de Gilles en 2013, Amélie, conjointe de Sébastien, s'est installée et a développé l'activité circuit court. La vente au magasin a été arrêtée et la livraison de colis a fortement augmenté.





L'ATELIER CIRCUIT COURT, DÉMARRÉ EN 2000

Catégories et volumes commercialisés par an :

- 28 génisses ou jeunes vaches
- 8 veaux lourds
- 35 porcs
- 28 agneaux
- 350 poulets et pintades

La clientèle :

- Portefeuille de 300 clients environ.

Abattage :

- Abattoir de Charleville, situé à 45 km de l'exploitation.

Découpe, haché et mise sous vide :

- Atelier des éleveurs à Vrigne-aux-Bois créé en 2006 (à 54 km).

Colisage :

- Chambre froide à la ferme.

LA GAMME PROPOSÉE

Trois types de colis gros bovins de 5 kg environ :

- Mijoté : plat de côte, jarret, bourguignon, paleron, faux filet, steak, bavette rosbif.
- Gourmand : bourguignon, paleron, faux filet ou entrecôte, bavette, steak, rosbif, 9 steaks hachés ou viande hachée.
- Fleuron : entrecôte, bavette, steak, rosbif, 15 steaks hachés ou viande hachée.

La gamme complémentaire de colis :

- Veau : escalopes, côtes, rôti, blanquette, osso bucco ou foie.
- Porc : côtes, saucisses, rôti, poitrine, jarret, grillades.
- Colis barbecue : côtes, saucisses, poitrine, grillades, merguez.
- Agneau : 1/2, 1/4 avant ou 1/4 arrière.
- Volailles entières : pintade, poulet.

LES MODES DE COMMERCIALISATION

- Livraison à domicile vendredi ou samedi avec camionnette réfrigérée.
- Restauration collective, ponctuelle.
- Toutes les 2 semaines, 2 circuits de livraison en alternance dans un rayon de 80 km.

Témoignage d'Amélie

Pourquoi avoir développé la vente en circuit court ?

J'ai un « passif » de commerciale, j'aime la relation avec les gens. La vente directe est une manière de communiquer avec fierté sur le métier d'éleveur et sur la place des femmes en agriculture, de s'ancrer sur le territoire. Je me sens légitime à vendre un produit que j'ai fabriqué de A à Z, je n'ai pas de doute sur la qualité de ce que je vends et je sais en parler.

Les difficultés rencontrées

C'est une activité chronophage et ce n'est pas toujours évident de bien rémunérer tout le temps qu'on y consacre.

Nous sommes dépendants de nos prestataires (abattoir et atelier de découpe), ce qui engendre des contraintes d'organisation, avec des distances importantes à parcourir et les coûts que ça génère...

Les points de satisfaction

C'est agréable d'avoir des retours positifs de la clientèle qui apprécie nos produits : c'est bon pour l'égo et ça nous conforte dans nos pratiques d'élevage. On contribue à notre façon à promouvoir l'élevage et la consommation de viande.

Organisation, rythme de travail

C'est l'activité circuit court qui rythme notre semaine de travail. Il faut être organisé et efficace pour que ça n'empiète pas sur l'activité de production et la vie privée. Mais c'est aussi important de prendre le temps d'échanger avec les clients.

Et si c'était à refaire ?

Quel conseil pour un jeune ?

Ce n'est pas une activité qui s'improvise. Il faut bien réfléchir et construire son projet en intégrant toutes les dimensions (envie, temps passé, organisation, rentabilité...) et savoir être réactif pour s'adapter aux aléas et aux attentes des clients.



Pour mieux connaître le GAEC des Blondes :

<https://gaecdesblondes.fr>
<https://youtu.be/Dm9yg5hLd6M>

Fiche réalisée par :

Joël MARTIN - Chambre d'agriculture des Ardennes
 06 23 38 77 35 - joel.martin@ardennes.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 502 056

Conception : Beta Pictoris - Réalisation : Institut de l'Élevage
 Crédit photos : GAEC des Blondes

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.