



Midi-Pyrénées



# En vente directe, développer et fidéliser sa clientèle grâce au financement participatif

**Chez Christian et Benjamin ASNA**

En faisant adopter une partie de ses vaches par ses clients, Christian a non seulement réussi à financer un investissement matériel pour préparer l'installation de son fils Benjamin, mais surtout à fidéliser de nouveaux clients, et à se démarquer en communiquant sa passion démesurée de l'élevage et du métier d'éleveur.

“Aujourd'hui, au GAEC AB2C, nous sommes fiers de travailler avec une race rustique dans un système transhumant millénaire, tout en privilégiant les nouvelles technologies pour le troupeau comme pour le sol.”



## ÉLÉMENT-CLÉ DE L'EXPLOITATION

### Commercialisation en vente directe et en circuits courts

#### Vente directe :

- 1 vache et 1 à 2 veaux par mois
- Vaches finies de 330 à 440 kg carcasse, rendement en viande 60%
- Veaux rosés 150 à 170 kg carcasse, rendement en viande 70%
- Coût d'abattage et prestation de découpe : 2 € / kg carcasse
- Ventes en caisse : prix moyen 14 € / kg de viande
- 250 à 300 clients

#### Circuits courts :

- 50 kg viande par mois via un magasin de producteurs dont Christian est le gérant
- 1 vache tous les 2 mois à un boucher local

## DONNEES REPERES

**Main-d'œuvre :** 2 associés, entraide familiale (fille)

**SAU :** 160 ha  
dont 100 ha d'herbe et 5 ha de méteil enrubané  
et 55 ha de cultures de vente (blé dur, colza, tournesol)

**Troupeau :** 75 vaches gasconnes inscrites  
Transhumance sur une estive collective pyrénéenne du 10 juin au 20 octobre

**Production :** 220 kg / UGB et 20 tonnes de viande vive

**Particularités :** financement participatif avec 20 adoptants

Agriculture de conservation : TCS, semis direct, couverts végétaux, associations de cultures...

Conversion AB en cours sur le troupeau

COLLECTION THÉMA



## ▶ TRAJECTOIRE D'ÉLEVAGE INNOVANT

### • Des innovations au service du développement de l'exploitation

Christian, 52 ans, en couple, 2 enfants s'est associé en 2015 avec son fils Benjamin, 27 ans.

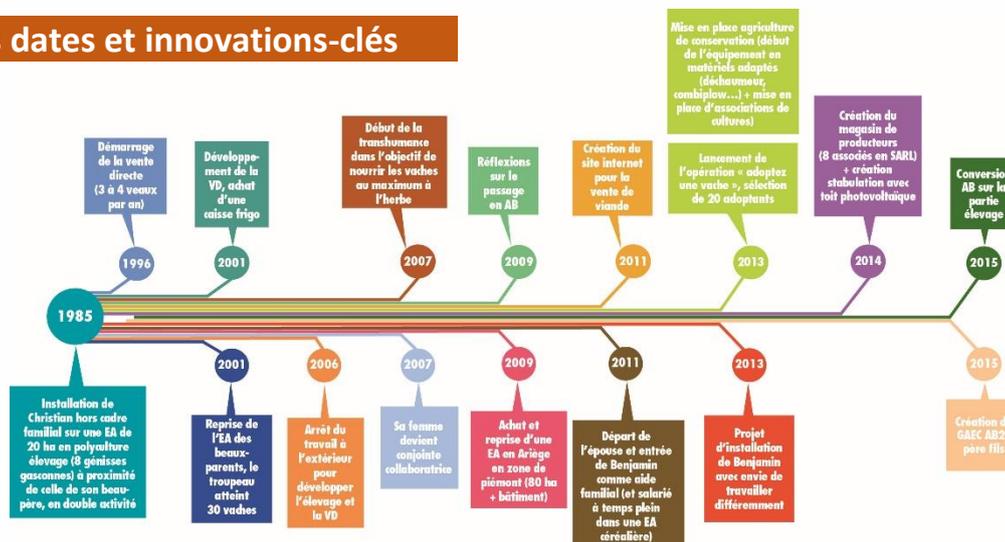
“ TOUT DOIT ÊTRE COHÉRENT SUR L'EXPLOITATION ”

*Le financement participatif nous a permis de développer notre clientèle en vente directe. Aujourd'hui, j'ai une relation particulière avec mes adoptants, et mon élevage est connecté en permanence ! C'est très enrichissant d'être en contact avec des gens qui s'intéressent et reconnaissent notre métier.*

*Je suis amoureux des vaches qui mangent de l'herbe ! J'ai choisi d'élever une race rustique conduite en bio. L'estive est une nécessité philosophique. Je suis fier de pouvoir expliquer que mes produits sont de qualité.*

*Pour la partie grandes cultures, c'est mon fils qui est à l'initiative de façons différentes de travailler. Il est passionné par l'agriculture de conservation. Pour moi c'est une révolution.*

### • Les dates et innovations-clés



### ZOOM SUR...L'ANALYSE STRATÉGIQUE DE L'EXPLOITATION



## LES INNOVATIONS ...POINT PAR POINT



### • Le financement participatif

Pour financer un investissement, Christian fait appel au financement participatif et lance l'opération « adopte une vache » sur son site internet. Les adoptants deviennent « propriétaires » d'une vache pour 1 800 €. Ce capital est rémunéré chaque année au taux de 5,5 % sous forme d'une livraison de viande en caissette d'une valeur de 100 €. Les contrats bail sont établis sur 4 ans et précisent que l'éleveur reste maître de la conduite des vaches adoptées. Lorsqu'un propriétaire veut récupérer son capital, Christian le lui rembourse en prenant un nouvel adoptant dans sa liste d'attente.



Christian a sélectionné 20 adoptants les plus proches de son exploitation pour faciliter la livraison des caissettes, et non encore dans sa clientèle, pour qu'ils le deviennent ! Les particuliers qui ont adopté une vache sont fiers d'être propriétaires et de soutenir ainsi un projet d'installation. Grâce au financement participatif, Christian a rassemblé 36 000 € et gagné au moins 50 clients supplémentaires, les adoptants étant ses meilleurs ambassadeurs.



Christian communique beaucoup auprès des adoptants, en leur envoyant un sms à chaque évènement marquant (vêlage, sevrage,...). Il a également créé un compte Facebook « la ferme de taux » et poste quasiment tous les jours les temps forts de la ferme. La transhumance est aussi un rendez-vous privilégié de cette relation avec les adoptants : Christian les invite à accompagner leur vache jusqu'à l'estive lors d'une journée festive avec au programme randonnée, repas convivial et découverte du milieu pastoral !

**Conseils pour les éleveurs intéressés :** « Pour que cela fonctionne bien, il faut mettre en place un contrat de confiance sécurisé par un notaire. Tout réside dans la confiance mutuelle entre l'éleveur et l'adoptant. Pour cela, la communication est essentielle. Il faut développer des relations d'échanges et d'épanouissement avec les adoptants car ce sont de formidables ambassadeurs ! Ils ont à cœur de faire connaître mon élevage et mes viandes à leurs amis. Ils sont fiers de pouvoir dire « j'ai une vache ! ».

L'objectif est de repartir pour 4 ans de contrats, et dans l'idéal de renouveler les adoptants pour augmenter toujours la clientèle !

Même si les 5,5 % de rémunération de mes investisseurs paraissent élevés, cela m'a tellement apporté que ça le vaut bien ! En quelque sorte, je finance ma publicité.



### • La gestion du pâturage

Afin de maximiser la production d'herbe, des mélanges multi-espèces sont semés pour les parcelles pâturées : 15 kg graminées (dactyle, fétuque élevée, RGH, RGA), + 10 kg trèfle violet.

**Gestion du pâturage :** les éleveurs pratiquent le pâturage tournant tous les 2 à 3 jours. Après chaque pâturage, les éleveurs interviennent pour le broyage des refus et un passage de la herse émousseuse nivelleuse. Cette pratique permet d'améliorer la rapidité et la qualité de la repousse et ainsi de favoriser l'efficacité du pâturage suivant.



## LES INDICATEURS DE FONCTIONNEMENT DU SYSTÈME

### 1 Résultats économiques

L'exploitation est en pleine évolution et encore en phase d'investissements importants : installation de Benjamin, création du GAEC, construction d'une stabulation, augmentation de surfaces... Aussi, les résultats économiques restent encore fragiles et la trésorerie tendue, d'autant que les aides afférentes à 2015 ne sont pas encore intégralement connues, ni versées à ce jour.



Produit brut 2014	185 000 €
Produits végétaux	42 400 €
Produits animaux	75 200 €
Dont vente directe viande	72 %
Aides totales	67 500 €
Charges opérationnelles	64 200 €
Charges de structure	73 000 €
Annuités	33 300 €
EBE	45 400 €

### 2 Impact environnemental

La conduite d'une race rustique en système extensif a toujours été très proche du Bio. La commercialisation en vente directe, et la communication permanente autour du troupeau et de la production de viande ont incité les éleveurs à concrétiser le passage en agriculture biologique sur la partie élevage dans un premier temps, l'objectif étant à terme de travailler en AB sur toute l'exploitation.



### 3 Aspect travail

« La charge de travail reste assez élevée, mais grâce à l'arrivée de Benjamin, la situation s'améliore. Nous sommes aujourd'hui bien équipés en bâtiments et matériels pour travailler dans de bonnes conditions. J'estime pour autant avoir une très bonne qualité de vie. Je me sens privilégié de travailler sur place, et de faire le métier que j'ai choisi depuis 30 ans ».



Pour la vente directe, la distribution est optimisée avec quelques points de livraison, un marché bio, 3 AMAP et le magasin collectif. Les éleveurs ne font plus de porte à porte pour la livraison.

Les associés sont très impliqués dans la vie professionnelle (groupe TCS, OS race gasconne, groupement pastoral, magasin collectif, etc...).

## REGARDS CROISÉS

### • Regard d'éleveurs

« J'ai commencé dans un système où j'ai dû beaucoup investir, ce qui est stressant, en étant fortement dépendant des aides. Le développement de la vente directe m'aide à mieux vivre de mon travail et moins des aides.

Véritable amoureux des vaches qui mangent de l'herbe, nous travaillons tous les jours à valoriser l'herbe, mieux la cultiver, bien gérer le pâturage. Même s'il y a encore beaucoup de travail, je suis fier du chemin parcouru, et j'ai le plaisir de faire le métier que j'aime et je vais pouvoir le transmettre. C'est une grande satisfaction ! ».

**Christian ASNA**

### • Regard de technicien

« Ambitieux et fonceur, Christian s'est fortement investi, personnellement et financièrement, pour développer son exploitation et la rendre cohérente avec sa philosophie de vie.

Doté d'un grand esprit d'ouverture, il a depuis le début fait confiance et accompagné son fils dans ses pratiques agro-écologiques. C'est le gage de fondations solides pour leur association.

Curieux et fonceurs tous les deux, ils sont en recherche perpétuelle d'améliorations techniques, de nouveaux débouchés, d'essais à mettre en place...

Au GAEC AB2C, l'innovation est en marche ! ».

**Aurélié BLACHON, Chambre d'Agriculture de la Haute-Garonne**

#### Document édité par l'Institut de l'Élevage

149, Rue de Bercy – 75595 Paris Cedex 12 – [www.idele.fr](http://www.idele.fr)

Achévé d'imprimer en juin 2016

Réf. : 00 16 301 027 - ISBN : 978-2-36343-744-0 - ISSN : 2416-9617

Conception : Institut de l'Élevage - Réalisation : Florence Benoit (Institut de l'Élevage)

Crédit photos : Christian Asna

#### Ont contribué à la rédaction de ce dossier :

Aurélié Blachon – Chambre d'Agriculture de la Haute-Garonne – Tél. : 05 34 46 08 66

Marion Kentzel – Institut de l'Élevage – Tél. : 05 62 70 06 14

Pour en savoir plus : [www.inosys-reseaux-elevage.fr](http://www.inosys-reseaux-elevage.fr)

#### INOSYS – RÉSEAUX D'ÉLEVAGE

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 (CasDAR) et de la CNE.

