

VICTOR - Viandes en Circuits Courts : enquêtes sur les pratiques de transformation et les résultats économiques



Partie 2 : Résultats des enquêtes sur la rentabilité

LA MÉTHODE D'APPROCHE DE LA RENTABILITÉ

Les résultats présentés dans cette fiche sont issus d'enquêtes réalisées en 2023 auprès de 26 éleveurs travaillant en circuits courts prenant en compte leurs déclarations et leurs documents comptables de 2022.

L'IMPORTANCE DE SÉCURISER SES VENTES, AU DÉMARRAGE ET AU FIL DE L'EAU

Réaliser une approche du marché ou une étude de marché avec une analyse approfondie de la demande sur les différents circuits potentiels de vente et des opérateurs déjà en place, avant de démarrer son activité en circuits courts, s'avère cruciale. Elle permettra non seulement d'estimer les quantités potentielles de produits commercialisables mais aussi de définir sa politique commerciale en termes de circuits de commercialisation, de produits et de prix.

Des diversités de stratégie commerciale et des valorisations variables

La vente directe auprès des consommateurs est la cible privilégiée des producteurs enquêtés mais avec des écarts mini/maxi allant de 25 à 100% pour les chiffres d'affaires vente directe sur chiffre d'affaires total circuits courts (CA vente directe/CA total CC). Il est constaté une faible part de vente aux intermédiaires de façon générale.

Les valorisations des viandes en € HT/kg de carcasse observées parmi les producteurs sont très diverses. Les produits Agriculture Biologique (AB) ne se distinguent pas des conventionnels pour les gros bovins. Par contre, la diversification de la gamme et le niveau de transformation des produits carnés permettent de mieux valoriser les produits par kg carcasse.

Tab. 1 : Chiffre d'affaires par espèce et par conduite d'élevage - une forte hétérogénéité des valorisations

Espèces et types de conduite	Nombre d'exploitations enquêtées	Médiane (€/kg carcasse)	Min (€/kg carcasse)	Max (€/kg carcasse)
Gros bovins	15	9,84	7,73	13,66
Conventionnel	6	9,9	9,06	12,28
Bio	9	9,35	7,73	13,66
Porcs	18	8,57	4,86	14,18
Conventionnel	13	7,35	4,86	10,31
Bio	5	10,5	8,71	14,18

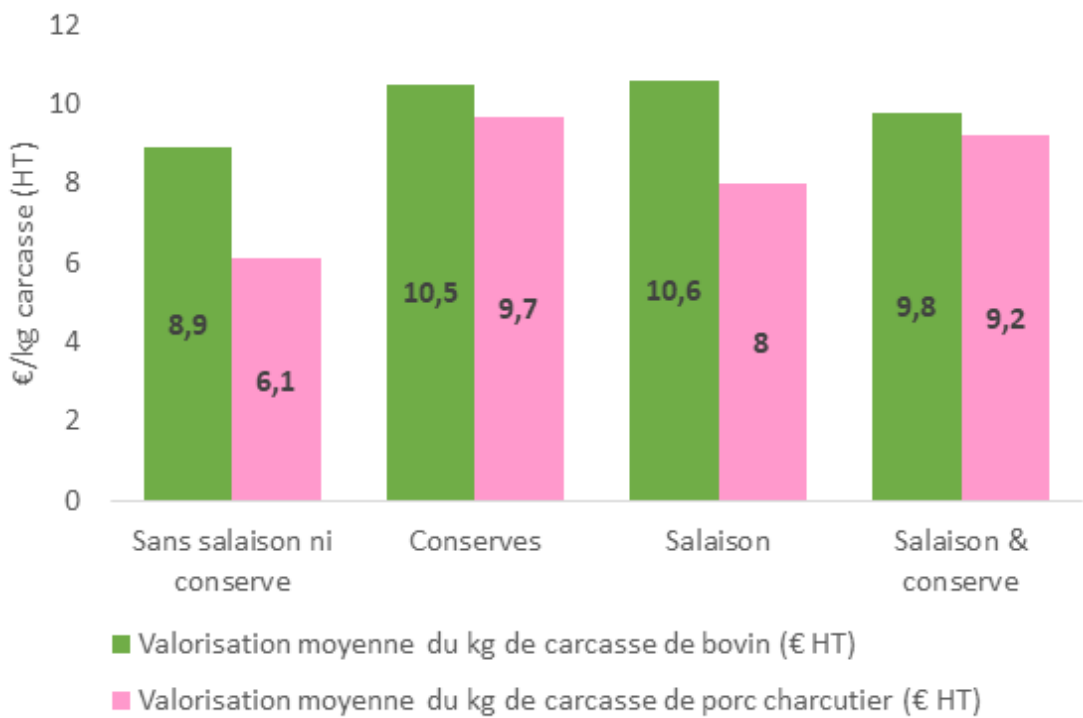


Oltre le posizionnement commercial et le pouvoir d'achat des clients, les différences de valorisation peuvent aussi s'expliquer par la difficulté de certains éleveurs à faire évoluer leurs prix dans le temps, par crainte de perdre de la clientèle. **Il est important de faire évoluer régulièrement le prix de ses produits pour tenir compte de l'inflation sur les postes de charge.**

La **valorisation des viandes en circuits courts** passe par le **développement de la gamme des produits** proposés aux consommateurs, tant en termes de goût que de services aux clients (tailles des portions, produits prêts à l'emploi...). Cette valorisation nécessite un travail d'optimisation de l'équilibre carcasse, pour commercialiser au mieux les viandes et abats issus de chaque animal abattu. Il s'agit d'un impératif pour les éleveurs en circuits courts, car ils travaillent à la carcasse.

Ainsi on constate que les producteurs qui font des conserves et des salaisons ont en général une meilleure valorisation économique par kg carcasse. Ces produits à forte valeur ajoutée s'inscrivent dans les tendances de consommation car ils apportent un service aux consommateurs et des goûts différents de la viande fraîche.

Figure 1 : Chiffre d'affaires par kilos carcasse en fonction des espèces et transformations



ZOOM SUR L'ENVIRONNEMENT SOCIO-ÉCONOMIQUE DES EXPLOITATIONS ENQUÊTÉES

Tab. 1 : Densité de population et revenu des foyers dans les zones de chalandise autour des fermes des producteurs enquêtés. Source : Données INSEE (2023)

	Médiane	Minimum	Maximum
Densité de population sur la commune (nombre d'habitants/km²)	30,1	4,3	171,6
Densité de population dans la zone à 20 minutes (nombre d'habitants/km²)	46,2	10,4	269,3
Médiane du revenu fiscal sur la commune (€)	22 360 €	18 640 €	26 430 €

Malgré une forte hétérogénéité des densités au km² et de revenu fiscal des zones géographiques où sont implantées les fermes enquêtées, il n'est pas constaté de lien entre les caractéristiques de la zone de chalandise du point de vente à la ferme du producteur et la rentabilité de son activité en circuits courts. Les caractéristiques des environnements des fermes enquêtées avec certaines fermes situées en zone rurale fragile (faible densité de population et faible pouvoir d'achat) influent plutôt sur les zones géographiques de commercialisation et sur les choix des circuits de vente. Certaines fermes sont ainsi allées chercher des clients en vente directe à fort pouvoir d'achat, en dehors de la zone de chalandise habituelle, ce qui par ailleurs influe sur les montants de certains postes de charge tels que les frais de déplacement et sur l'organisation du travail.

¹ La zone de chalandise d'un commerce est sa zone géographique d'influence, d'où provient la majorité de la clientèle.

Des différences notables dans les charges selon les choix d’organisation et les outils de transformation à proximité

Des charges d’abattage très variables selon les abattoirs

Les coûts d’abattage constatés sont présentés dans le tableau 3. A titre de comparaison, le coût d’abattage médian pour les ovins s’élève à 1,48 € HT/kg carcasse. Il ne semble pas y avoir d’effets volumes sauf pour les très petits volumes et pour l’exploitation traitant 200 tonnes en porcs. A ce coût de prestation pour l’abattage s’ajoute les frais de transport.

Les différences des coûts de transport des animaux vivants et des carcasses (tableau 4) s’expliquent en partie **par la distance entre l’exploitation et l’abattoir**. Elles proviennent également des véhicules utilisés et des quantités transportées. La distance parcourue pour l’acheminement des animaux vivants à l’abattoir est comprise entre 10 et 234 km par aller/retour, avec une médiane de 105 km. Pour les éleveurs assurant eux-mêmes le transport de leurs bêtes, le coût du transport calculé hors main d’œuvre varie d’un facteur 10 (de 0,02 à 0,23 € HT par kg carcasse).

Des charges de découpe et transformation fonction du type de délégation choisi.

Le fait d’internaliser l’ensemble des activités de transformation constitue un choix stratégique fonction des compétences, préférences, disponibilités et opportunités de l’environnement. Il faut aussi s’assurer d’avoir un volume minimum d’activité permettant d’amortir l’investissement de la construction et de l’équipement d’un atelier de transformation. Cette décision s’appuie enfin sur la comparaison avec les alternatives, c’est-à-dire les offres de prestations de découpe & transformation des carcasses et des viandes, voire des ateliers collectifs qui seraient accessibles pour l’exploitant. Les exploitations s’orientant vers une découpe et transformation à la ferme traitent des volumes plus importants que celles qui délèguent la totalité de ces opérations (en médiane quasiment le double des tonnages). Leur coût médian de revient, **main d’œuvre incluse**, est aussi nettement inférieur mais les résultats observés sont hétérogènes.

Pour mémoire, la réalisation totale à la ferme des opérations de découpe et transformation, hors main d’œuvre, présente une médiane de 0,96 €/kg carcasse (avec un minimum de 0,29 €/kg et un maximum de 2,18 €/kg carcasse). A noter, un éleveur loue un atelier et réalise lui-même les transformations de ses produits. Le montant total de la prestation main d’œuvre incluse est de 4.15 €/kg carcasse.

Tab. 3 : Coûts d’abattage en fonction des espèces

Coût d’abattage en € HT/kg carcasse	Nombre d’élevages	Médiane	Min	Max
Gros bovins	12	0,70	0,59	0,75
Veaux	9	0,73	0,49	0,90
Porcins	16	0,50	0,28	0,67

Tab. 4 : Coûts de transport liés à l’abattage

Coûts de transport	Nombre d’élevages	Médiane (€ HT/kg carcasse)	Min (€ HT/kg carcasse)	Max (€ HT/kg carcasse)
Transport animaux vivants	26	0,09	0,02	0,23
Transport retour carcasses	26	0,09	0,02	0,50

Tab. 5 : Eloignement à l’abattoir des élevages enquêtés

Distance médiane aller-retour	Nombre d’exploitations dont la distance est < 50 km AR	Nombre d’exploitations dont la distance est comprise entre 50 et 100 km AR	Nombre d’exploitations dont la distance est >100 km AR
105 km (10-234)	6	7	13

« L’organisation choisie est directement liée aux volumes de produits transformés : tant que les volumes restent faibles, la délégation totale à un prestataire est intéressante, mais en augmentant la production, les éleveurs font généralement le choix d’internaliser des étapes de transformation des produits, pour des raisons de coût, de logistique et de flexibilité. »

Tab. 6 : Coûts de transformation, main d’œuvre incluse en fonction de l’organisation de la transformation

Organisation de la transformation des produits	Nombre d’exploitations enquêtées	Volume médian traité (kg carcasse)	Médiane	Min	Max
Réalisation totale	16	23 740 kgc	1,18 €/kg carcasse	0,84 €/kg carcasse	2,30 €/kg carcasse
Réalisation totale incluant des prestations pour d’autres éleveurs	3	53200 kgc	1,30 €/kg carcasse	1,09 €/kg carcasse	1,65 €/kg carcasse
Délégation totale à un prestataire	4	12 425 kgc	2,61 €/kg carcasse	1,73 €/kg carcasse	3,98 €/kg carcasse

Des postes comptables qui comptent, à ne surtout pas oublier

Les postes emballages et ingrédients participent de façon importante aux charges d'un atelier de transformation, et ce d'autant plus pour les ateliers qui produisent des conserves.

Les charges de commercialisation sont aussi souvent peu estimées en tant que telles alors qu'elles participent de façon non négligeable au coût total. Elles s'élèvent entre 5 centimes et 1,45 €/HT/kg carcasse avec une médiane de 0,47 €/HT/kg carcasse (hors main d'œuvre).

A ces charges spécifiques, s'ajoutent également des dépenses de transport.

Les différences observées concernant les charges de transport s'expliquent en partie par le nombre de circuits de vente. Les frais de transport moyens pour la commercialisation sont de 0,09 € HT/ kg carcasse pour les éleveurs ayant deux circuits de commercialisation, et de 0,24 € HT/kg carcasse pour les éleveurs en ayant 5, malgré des volumes commercialisés plus conséquents. Le matériel utilisé (coût, consommation en carburant) ainsi que la quantité de produits transportée par trajet influent également sur ces coûts de transport.



Tab. 7 : Les coûts d'emballage et ingrédients en fonction de la mise en œuvre de conserves

Emballage et ingrédients en réalisation totale et location	Nombre d'élevages	Médiane(€/kg carcasse)	Min (€/kg carcasse)	Max (€/kg carcasse)
Gamme avec conserves	13	0,67	0,39	1,16
Gamme sans conserves	5	0,54	0,09	1,10

Tab. 8 : Différentes composantes des charges de commercialisation

Charges de commercialisation, lorsque applicable	Nombre d'élevage	Médiane (€ HT / kg carcasse)	Min (€ HT / kg carcasse)	Max (€ HT / kg carcasse)
Frais de boutique des magasins de producteurs	11	0,30	0,04	1,24
Frais de transaction ou outils de gestion	26	0,09	0,02	0,27
Terminal carte bancaire	14	0,02	0,01	0,10

Tab. 9 : Les charges de transport liées à la commercialisation

Coûts de transport (hors main d'œuvre)	Nombre d'élevages	Médiane (€ HT/kg carcasse)	Min (€ HT/kg carcasse)	Max (€ HT/kg carcasse)
Transport pour la commercialisation	24	0,15	0,00*	0,42

*Notons que deux éleveurs vendent la totalité de leurs produits à la ferme, et n'ont donc pas de frais de transport.

Tab. 10 : Les frais de transport pour la commercialisation en fonction du nombre de circuits de vente, des volumes annuels traités et de la distance parcourue

Nombre de circuits de vente	Nombre d'exploitations	Volume annuel (tonne carcasse)	Distance parcourue (km)	Frais de transport de commercialisation, hors main d'œuvre (€/kg carcasse)
2	5	19	4 400	0,09
3	8	19	6 600	0,10
4	5	34	13 300	0,14
5	7	46	22 300	0,24
6	1	196	91 500	0,24
Moyenne	/	36	14 900	0,15

Des résultats contrastés pour les éleveurs

La rémunération des éleveurs valorisant leurs animaux en circuits courts est plus ou moins au rendez-vous. Les producteurs de porcs semblent pouvoir mieux se rémunérer que les éleveurs de bovins, ou les exploitants multi-espèces.

La méthodologie retenue pour approcher les charges de la transformation des produits, hors commercialisation

- Les charges ont été évaluées et distinguées en six postes clés :
- le prix de cession de l'animal par l'atelier élevage à l'atelier circuits-courts,
 - le coût d'abattage (incluant les couts de transports associés),
 - le coût de la découpe, de la transformation et du conditionnement, interne ou en délégation,
 - les charges communes de l'atelier circuits courts dont les amortissements des investissements,
 - les charges salariales,
 - le coût du travail de l'exploitant, sur base d'un SMIC chargé et pour chaque heure travaillée.
- A noter que le choix de référence du SMIC chargé pour chaque heure travaillée représente le strict minimum de rémunération

acceptable et sert de repère pour le calcul du coût du travail de l'exploitant. A partir de ce calcul, les éleveurs concernés sont libres de faire évoluer leur stratégie commerciale pour augmenter cette base de rémunération.

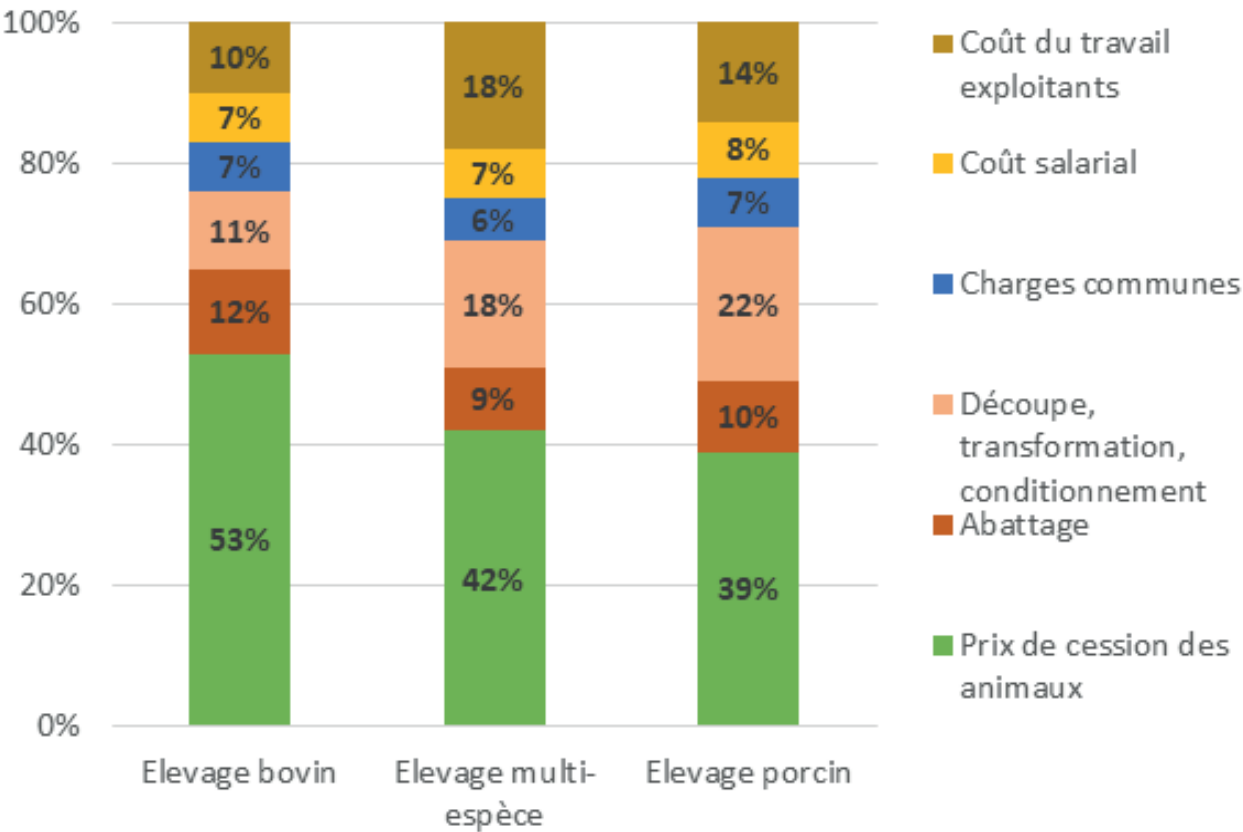
Le prix de cession représente le poste de charge le plus élevé, d'autant plus que le cycle de production est long. Il est donc logiquement plus élevé chez les bovins que pour les porcins.

Les charges de découpe, transformation et conditionnement viennent ensuite. Ces coûts vont être d'autant plus importants que la gamme de produits est large et le niveau de transformation important. C'est davantage le cas pour les porcins que pour les bovins.

Tab. 11 : Poids des différentes charges selon le type d'atelier, hors commercialisation

Poste	Part relatives des charges (hors commercialisation)		
	Atelier 100% Bovin	Atelier multi-espèce	Atelier porcine
Prix de cession des animaux	42%	39%	0,09
Abattage	9%	10%	0,10
Découpe, transformation, conditionnement	18%	22%	0,14
Charges communes	6%	7%	0,24
Coût salarial	7%	8%	0,24
Coût du travail exploitants	18%	14%	0,15

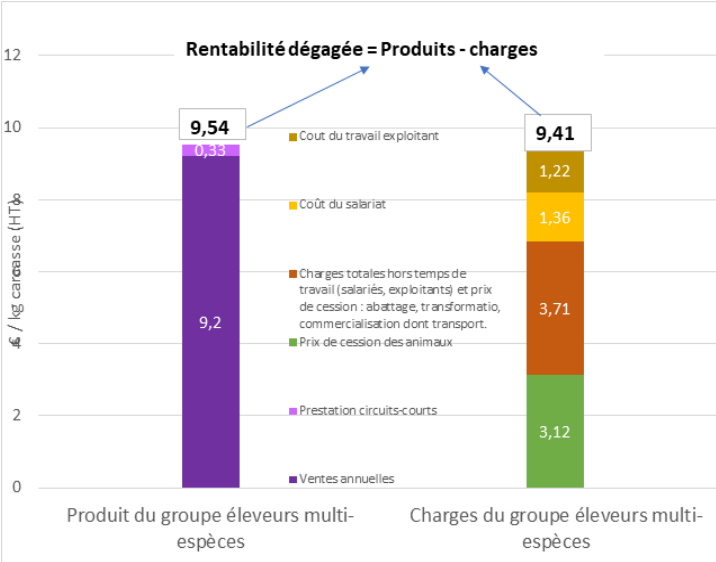
Figure 2 : Importance des différents postes de charge et par type d'élevage, hors commercialisation



La valorisation des produits couvre-t-elle l'ensemble des coûts de production ?

Les produits concernent les ventes annuelles réalisées, ainsi que d'éventuelles prestations liées au circuits courts (marge sur achat-revente, prestation de services pour d'autres producteurs, ...). La différence avec les charges permet d'évaluer la rentabilité dégagée par l'activité en circuits courts (figure 3).

Figure 3 : Calcul de la rentabilité par la différence entre les produits et les charges



- Résultat hors achat des animaux et avant rémunération de la main d'oeuvre

Ce résultat est positif quelque soit le type d'atelier (tableaux 12, 13, 14).

- Achat des animaux à l'élevage

Les prix de cession pris en compte pour chaque production reposent sur les prix en filière longue pratiqués sur une même période de vente (tableau15). En porc, trois niveaux de prix ont été utilisés pour considérer les différents modes de production (conventionnel, AB, porc sur paille et label rouge). En 2022, les prix des bovins utilisés dans le modèle VICTOR sont élevés par rapport aux situations des périodes précédentes, ce qui a engendré des écarts importants de rentabilité.



Tableau 12 : Rentabilité dégagée pour l'atelier 100% Bovin enquêtés (hors prix de cession et rémunération de la main d'oeuvre)

Rentabilité (produits-charges) pour Atelier 100% Bovin	Moyenne	Min	Max
Ventes annuelles (€/kg carcasse)	9,14	5,56	11,39
Prestation circuits-courts de l'exploitation (€/kg carcasse)	0,60	0,00	3,21
Produit total activité circuit court (€/kg carcasse)	9,74	7,98	11,61
Total charges hors prix de cession animal et hors du temps de travail exploitant et salariés	3,28	2,10	4,55
Total charges hors prix de cession animal	5,28	3,88	6,77

Tableau 13 : Rentabilité dégagée pour les éleveurs Mixte enquêtés (hors prix de cession et rémunération de la main d'oeuvre)

Rentabilité (produits-charges) par type d'élevage pour Eleveurs Multi-espèces	Moyenne	Min	Max
Ventes annuelles (€/kg carcasse)	9,20	6,64	12,28
Prestation circuits-courts de l'exploitation (€/kg carcasse)	0,33	0,00	1,43
Produit total activité circuit court (€/kg carcasse)	9,54	6,90	12,75
Total charges hors prix de cession animal et hors du temps de travail exploitant et salariés	3,71	2,01	5,79
Total charges hors prix de cession animal	6,29	3,87	8,94

Tableau 14 : Rentabilité dégagée pour les éleveurs de Porcs enquêtés (hors prix de cession et rémunération de la main d'oeuvre)

Rentabilité (produits-charges) par type d'élevage pour Eleveurs de porcs	Moyenne	Min	Max
Ventes annuelles (€/kg carcasse)	7,83	5,75	14,40
Prestation circuits-courts de l'exploitation (€/kg carcasse)	0,33	0,00	1,16
Produit total activité circuit court (€/kg carcasse)	8,16	5,75	14,40
Total charges hors prix de cession animal et hors du temps de travail exploitant et salariés	2,88	1,73	6,55
Total charges hors prix de cession animal	3,24	2,43	5,62

Tableau 15 : Prix de cession utilisés dans l'analyse (conjoncture 2023)

Prix de cession € HT/kg carcasse	Prix médian conventionnel	Prix médian AB
Vache de réforme	4,94	4,55
Génisses	5,00	4,78
Veaux sous la mère	6,00	6,63
Porcs charcutiers	2,38	4,60
Ovins viande	7,30	6,27

Rentabilité

L'analyse de la rentabilité par cette méthode qui prend en compte le prix de cession des animaux, la rémunération de toutes les heures de travail exploitant sur la base d'un SMIC horaire chargé et les salaires du personnel montre que pour 54% des éleveurs de l'échantillon analysés, les produits couvrent les charges (excédent de +0.33 €/kg carcasse à 2,15 €/kg carcasse). L'équilibre est atteignable pour 23% d'éleveurs (de -0,10 €/kg carcasse à -1 €/kg carcasse), et une réflexion est à conduire pour la même proportion d'éleveurs (de -1,20 €/kg carcasse à -2,53 €/kg carcasse).

On observe une disparité entre les élevages selon la production, avec une rémunération plus marquée pour les éleveurs porcins (78% d'entre eux couvrent leurs charges, rémunération du travail de l'exploitant comprise, contre 33% chez les éleveurs bovins).

La rentabilité moyenne des élevages classés par groupe (bovin, porc, mixte) confirme cette observation. Elle est de -0,16 € / kg carcasse pour les bovins, de -0,10 €/kg carcasse chez les éleveurs mixtes, et de +0.54 €/kg carcasse chez les éleveurs porcins.

POUR EN SAVOIR PLUS

La méthodologie d'enquête et la description de l'échantillon interrogé sont décrites dans la plaquette suivante. (plaquette générale)



et les résultats concernant le travail et l'hygiène & la technologie sont disponibles dans ces plaquettes

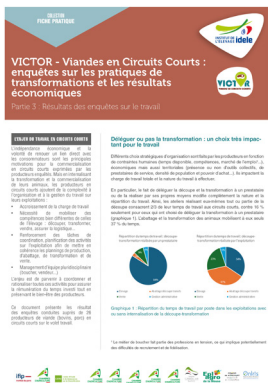
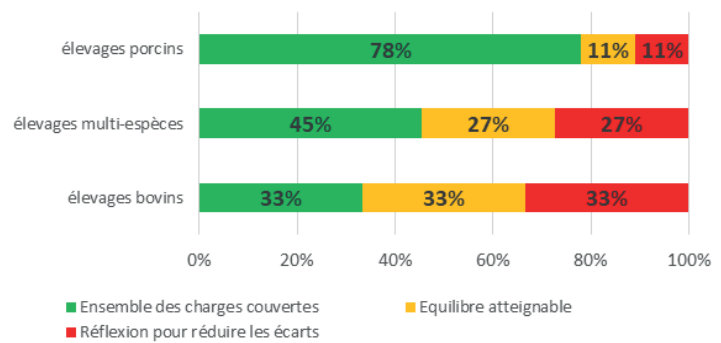


Figure 4 : Répartition des éleveurs en fonction du niveau de couverture des charges par la valorisation des produits



LES FACTEURS DISCRIMINANTS DE LA RENTABILITÉ D'UN ATELIER CIRCUITS COURTS :

- **La stratégie commerciale du producteur** : choix des circuits courts de commercialisation, de la gamme de produits et de services, politiques tarifaires, les valorisations des différents morceaux pour atteindre l'équilibre carcasse, l'adaptation des produits selon les marchés et leurs demandes/besoins...
- **Le choix de la délégation ou non des transformations** (découpe, préparations froides, charcuteries, conserves, salaisons) : en fonction de l'environnement de la ferme (offres de prestations externes, existence d'ateliers collectifs accessibles...) ce qui va influencer à la fois sur les investissements à réaliser, la possibilité ou non d'externaliser une partie du travail technique, le temps à consacrer à cette activité mais aussi les frais de transformation.
- **L'organisation du travail** : optimisation de tous les temps de travail (salariés, exploitants et bénévoles), incluant les activités techniques de découpe et de transformation, mais aussi les temps de commercialisation, de gestion administrative et logistique, de communication...
- **Les coûts des transports** : prise en compte de ce poste de dépense souvent négligé (transports des animaux, des carcasses et des produits sur les lieux de distribution), tant sur le plan du coût (amortissement des véhicules, carburant...) que sur celui du temps de travail.
- Et les autres coûts inhérents à la transformation à la ferme, directs et indirects.

Ces facteurs doivent être pris en compte avant de se diversifier vers la production et la commercialisation en circuits courts, mais également lors des bilans d'ateliers en fonctionnement afin d'en optimiser la rentabilité.

CONTACTS

Clémence Bièche-Terrier - Idele (Clemence.Bieche@idele.fr) et Christèle Pineau - Idele (christele.pineau@idele.fr)
Françoise Morizot-Braud - Centre d'Etudes et de Ressources sur la Diversification (cerd@wanadoo.fr)